

# **USULAN PERENCANAAN LAPORAN KEUANGAN PADA CV KALISTA WARNA**

## **TUGAS AKHIR**

Tugas Akhir ini diajukan sebagai salah satu syarat  
Akademik Program Pendidikan Diploma IV pada  
Program Studi Manajemen Bisnis Industri  
Sekolah Tinggi Manajemen Industri



### **DISUSUN OLEH:**

**NAMA : M. GILANG RAMADHAN**

**NIM : 1711055**

**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI**

**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I**

**JAKARTA**

**2015**

SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI  
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PENGUJI

JUDUL TUGAS AKHIR :  
“USULAN PERENCANAAN LAPORAN KEUANGAN PADA CV KALISTA  
WARNA ”

DISUSUN OLEH :  
NAMA : M. GILANG RAMADHAN  
NIM : 1711055  
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

Telah diuji Oleh Tim Penguji dalam Sidang Tugas Akhir Program Studi Manajemen Bisnis  
Industri di Sekolah Tinggi Manajemen Industri Pada Hari Sabtu, 28 November 2015

Menyetujui,  
Jakarta, November 2015

Penguji 1

( Dra, Sri Daryuni, MM )

Penguji 3

( Drs. P.H. Saragi, MM )

Penguji 2

( Drs.Achmad Zawawi, MA, MM )

Penguji 4

( Drs. P. Immanuel Bangum, MM )

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

JUDUL TUGAS AKHIR  
“USULAN PERENCANAAN LAPORAN KEUANGAN PADA  
CV KALISTA WARNA ”

DISUSUN OLEH :  
NAMA : M. GILANG RAMADHAN  
NIM : 1711055  
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan  
dan dipertahankan dalam Tugas Akhir  
Sekolah Tinggi Manajemen Industri

Menyetujui  
Jakarta, November 2015

Dosen Pembimbing

(Dra. Sri Daryuni, MM)  
NIP. 195406291982032003

SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI  
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I  
JAKARTA  
2015

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya mahasiswa Sekolah Tinggi Manajemen Industri, Program Studi Manajemen Bisnis Industri,  
Kementerian Perindustrian R.I,

NAMA : M. GILANG RAMADHAN  
NIM : 1711055

Dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang saya buat dengan judul :

### **“USULAN PERENCANAAN LAPORAN KEUANGAN PADA CV KALISTA WARNA”**

- Dibuat dan diselesaikan, dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survey lapangan, dosen pembimbing, melalui tanya jawab serta buku-buku jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada Tugas Akhir ini.
- Bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapatkan gelar Sarjana Sains Terapan/Sarjana di Sekolah Tinggi Manajemen Industri atau Universitas/Perguruan Tinggi lain, kecuali pada bagian-bagian tertentu digunakan sebagai referensi yang semestinya.
- Bukan merupakan karya tulis terjemahan dari kumpulan buku atau judul acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir saya.

Jika terbukti saya tidak memenuhi apa yang telah saya nyatakan seperti diatas, maka karya Tugas Akhir saya ini dibatalkan.

Jakarta, November 2015  
Yang membuat pernyataan

(M. Gilang Ramadhan)

## **ABSTRAKSI**

Perusahaan CV Kalista Warna merupakan salah satu perusahaan yang menghasilkan produk olahan dari tanaman lidah buaya seperti minuman lidah buaya, kerupuk lidah buaya dan teh lidah buaya di wilayah Kota Depok. Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen, berhasil atau gagalnya pencapaian tujuan yang telah ditetapkan bergantung pada perencanaan. Perencanaan keuangan sangat penting bagi perusahaan. Perencanaan keuangan yang dibuat dengan baik dan selaras dengan strategi yang telah ditetapkan akan dapat mengarahkan perusahaan dalam pencapaian tujuannya secara efektif dan efisien. Langkah awal dalam pelaksanaan kegiatan penyusunan perencanaan keuangan adalah peramalan penjualan, yaitu merupakan ramalan unit dan nilai uang penjualan suatu perusahaan. Penyusunan perencanaan keuangan apabila disajikan dengan benar, maka informasi tersebut akan berguna bagi pihak manajemen perusahaan dalam rangka pengembangan usaha yang dilakukan. Apabila perencanaan keuangan dilakukan secara tepat maka pihak manajemen perusahaan mampu untuk berusaha secara maksimal dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Dari hasil analisis dapat disimpulkan bahwa perusahaan ini memperkirakan akan naik sebesar 18,31% dari penjualan tahun sebelumnya yang sebesar Rp 646.504.000 menjadi Rp 764,878,882. Berdasarkan hasil perhitungan mengenai pertumbuhan penjualan tersebut maka besarnya laba yang diestimasikan tahun 2015 yaitu sebesar Rp 312.475.760. Adapun dalam rangka untuk merealisasikan atas peningkatan penjualan tahun 2007, maka Perusahaan CV Kalista Warna membutuhkan nilai aset sebesar Rp 1.195.080.693. Dengan demikian besarnya dana tambahan yang diperlukan (AFN) yaitu sebesar Rp 11.548.928.

Kata Kunci : Perencanaan, Peramalan Penjualan, Rasio

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Penulisan tugas akhir ini merupakan pemenuhan salah satu persyaratan akademis untuk menyelesaikan Program Studi D-IV di Sekolah Tinggi Manajemen Industri (STMI) Kementerian Perindustrian RI, Jurusan Manajemen Bisnis Industri. Penulis menyadari dalam penulisan Tugas Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan, baik yang menyangkut etika penulisan, bahasa, maupun dari segi materi. Sehubungan dengan kekurangan-kekurangan tersebut, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari semua pihak, sehingga dapat meningkatkan kualitas penulisan di masa yang akan datang. Selanjutnya pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian laporan ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama pada :

- Allah SWT atas Rahmat dan Hidayah-Nya telah memberi petunjuk sehingga dapat menyelesaikan laporan ini.
- Bapak Drs. Achmad Zawawi, MA, MM selaku Ketua Sekolah Tinggi Manajemen Industri, Kementerian Perindustrian RI.
- Bapak Drs. Pasti Immanuel Bangun, SE, MM selaku Ketua Jurusan Manajemen Bisnis Industri.
- Ibu Dra. Sri Daryuni, MM selaku dosen pembimbing saya yang telah memberikan bimbingan, nasehat serta motivasinya
- Ibu Tanti Guntari yang telah mengizinkan tempatnya untuk saya PKL disana dan seluruh karyawan CV. Kalista Warna yang telah membantu.
- Kedua Orang Tua tercinta, kedua kakak saya atas seluruh doa dan dukungan baik moril maupun materil.
- Teman-teman seperjuangan MBI 2010 dan 2011 yang memberikan informasi dan masukan yang membangun.
- Sahabat-sahabat terbaik saya Afif, Ifnu, Oyyoy, Rafqi, Rae, dan gicot atas support dan dukungannya

- dan semua pihak yang telah membantu yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu

Jakarta, November 2015

**M. Gilang Ramadhan**

## DAFTAR ISI

|   |      |
|---|------|
| <b>KATA PENGANTAR</b> .....                     | i    |
| <b>ABSTRAK</b> .....                            | iii  |
| <b>DAFTAR ISI</b> .....                         | iv   |
| <b>DAFTAR TABEL</b> .....                       | viii |
| <b>DAFTAR GAMBAR</b> .....                      | ix   |
| <br>  |      |
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....                  | 1    |
| 1.1. .... Latar Belakang                        | 1    |
| .....   | 1    |
| 1.2. .... Rumusan Masalah                       | 3    |
| .....   | 3    |
| 1.3. .... Batasan Masalah                       | 4    |
| .....   | 4    |
| 1.4. .... Tujuan Penelitian                     | 4    |
| .....   | 4    |
| 1.5. .... Manfaat Penelitian                    | 4    |
| .....   | 4    |
| 1.6. .... Sistematika                           | 5    |
| Penulisan .....                                 | 5    |
| <br>  |      |
| <b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....              | 7    |
| 2.1. .... Pengertian Laporan                    | 7    |
| Keuangan .....                                  | 7    |
| 2.2. .... Jenis Laporan                         | 8    |
| Keuangan .....                                  | 8    |
| 2.2.1 Laporan Laba Rugi .....                   | 8    |
| 2.2.2 Laporan Perubahan Modal .....             | 9    |
| 2.2.3 Neraca .....                              | 10   |
| 2.3. .... Tujuan Laporan                        | 13   |
| Keuangan .....                                  | 13   |
| 2.4 Pihak yang Membutuhkan Lporan Keuangan..... | 14   |
| 2.5 Arti Penting Perencanaan Keuangan .....     | 16   |
| 2.6 Bentuk Perencanaan Keuangan.....            | 18   |
| 2.7 Metode Peramalan Keuangan .....             | 24   |

|   |                     |
|---|---------------------|
| <b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b> .....              | 30                  |
| 3.1. ....   | Jenis Data 30       |
| 3.2. ....   | Sumber Data30       |
| 3.3. ....   | Metode              |
| Pengumpulan Data .....                                  | 31                  |
| 3.4. ....   | Metode Pengolahan   |
| Data .....  | 31                  |
| 3.5. ....   | Teknik Analisis     |
| Data .....  | 31                  |
| <br><b>BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA</b> ..... | <br>34              |
| 4.1. ....   | Profil Perusahaan   |
| .....   | 34                  |
| 4.1.1. ....   | Sejarah Singkat     |
| Perusahaan.....   | 34                  |
| 4.1.2. ....   | Lokasi Perusahaan   |
| .....   | 35                  |
| 4.1.3. ....   | Sruktur Organisasi  |
| .....   | 36                  |
| 4.1.4. ....   | Deskripsi Pekerjaan |
| .....   | 37                  |
| 4.2. ....   | Aspek Produksi      |
| .....   | 39                  |
| 4.2.1. ....   | Proses Produksi     |
| .....   | 44                  |
| 4.2.2. ....   | Layout Perusahaan   |
| .....   | 46                  |
| 4.2.3. ....   | Biaya Produksi      |
| .....   | 47                  |
| 4.3. ....   | Aspek Pemasaran     |
| .....   | 52                  |

|  |                                   |     |
|--|-----------------------------------|-----|
| 4.3.1.                                     | Saluran Distribusi                |     |
|  |                                   | 53  |
| 4.3.2.                                     | Promosi                           | 53  |
| 4.3.3.                                     | Fungsi Pemasaran                  |     |
| Perusahaan.....                            |                                   | 56  |
| 4.4.                                       | Aspek Personalia                  |     |
|  |                                   | 64  |
| 4.4.1.                                     | Sistem Rekrutment                 |     |
|  |                                   | 65  |
| 4.4.2.                                     | Pengenalan dan                    |     |
| Orientasi .....                            |                                   | 65  |
| 4.4.3.                                     | Penilaian Kinerja                 |     |
|  |                                   | 65  |
| 4.4.4.                                     | Kesejahteraan                     |     |
| Karyawan .....                             |                                   | 66  |
| 4.4.5.                                     | Pemberhentian                     |     |
| Kerja.....                                 |                                   | 66  |
| 4.5.                                       | Aspek Keuangan                    |     |
|  |                                   | 67  |
| <b>BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN</b> ..... |                                   | 97  |
| 5.1  | Aspek Keuangan                    |     |
|  |                                   | 97  |
| 5.1.1                                      | Laporan Keuangan Pro Forma.....   | 97  |
| 5.1.2                                      | Metode Presentase Penjualan ..... | 99  |
| 5.2  | Aspek Pemasaran                   |     |
|  |                                   | 108 |
| 5.3  | Aspek Personalia                  |     |
|  |                                   | 108 |
| 5.4  | Aspek Keuangan                    |     |
|  |                                   | 109 |

|   |                |
|---|----------------|
| <b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....              | 110            |
| 6.1 .....   | Kesimpulan 110 |
| 6.1.1 Aspek Keuangan.....                             | 110            |
| 6.1.2 Aspek Produksi,Pemasaran dan Personaliala ..... | 113            |
| 6.2 .....   | Saran114       |
| 6.2.1 Aspek Keuangan.....                             | 114            |
| 6.2.2 Aspek Produksi,Pemasaran dan Personaliala ..... | 114            |

**DAFTAR PUSTAKA**

## DAFTAR TABEL

|          |   |     |
|----------|---|-----|
| Tabel 1  | Produk.....   | 32  |
| Tabel 2  | Data Mesin dan Peralatan .....  | 36  |
| Tabel 3  | Budget dan Realisasi Produksi 2010 .....                                    | 40  |
| Tabel 4  | Budget dan Realisasi Produksi 2011 .....                                    | 41  |
| Tabel 5  | Budget dan Realisasi Produksi 2012 .....                                    | 42  |
| Tabel 6  | Budget dan Realisasi Produksi 2013 .....                                    | 43  |
| Tabel 7  | Budget dan Realisasi Produksi 2014 .....                                    | 44  |
| Tabel 8  | Biaya Promosi.....  | 48  |
| Tabel 9  | Budget dan Realisasi Pemasaran 2010 .....                                   | 52  |
| Tabel 10 | Budget dan Realisasi Pemasaran 2011 .....                                   | 53  |
| Tabel 11 | Budget dan Realisasi Pemasaran 2012 .....                                   | 54  |
| Tabel 12 | Budget dan Realisasi Pemasaran 2013 .....                                   | 55  |
| Tabel 13 | Budget dan Realisasi Pemasaran 2014 .....                                   | 56  |
| Tabel 14 | Data Tenaga Kerja .....   | 57  |
| Tabel 15 | Jam Operasional.....  | 57  |
| Tabel 16 | Daftar Aktiva .....   | 61  |
| Tabel 17 | Penyusutan .....  | 63  |
| Tabel 18 | Harga Produk 2010-2014.....   | 66  |
| Tabel 19 | Biaya Gaji Karyawan.....  | 66  |
| Tabel 20 | Biaya Overhead Pabrik .....   | 66  |
| Tabel 21 | Data Penjualan .....  | 67  |
| Tabel 22 | Harga Pokok Penjualan 2010.....   | 70  |
| Tabel 23 | Harga Pokok Penjualan 2011 .....  | 71  |
| Tabel 24 | Harga Pokok Penjualan 2012.....   | 72  |
| Tabel 25 | Harga Pokok Penjualan 2013.....   | 73  |
| Tabel 26 | Harga Pokok Penjualan 2014.....   | 74  |
| Tabel 27 | Biaya Pembelian Bahan Baku dan Penolong Minuman Lidah Buaya 2010-2014 ..... | 75  |
| Tabel 28 | Biaya Pembelian Bahan Baku dan Penolong Kerupuk Lidah Buaya 2010-2014       | 80  |
| Tabel 29 | Biaya Pembelian Bahan Baku dan Penolong Teh Lidah Buaya 2010-2014           | 82  |
| Tabel 30 | Laporan Laba Rugi 2010-2014 .....   | 84  |
| Tabel 31 | Laporan Perubahan Modal 2010-2014 .....                                     | 85  |
| Tabel 32 | Neraca 2010-2014.....   | 86  |
| Tabel 33 | Data Penjualan CV Kalista Warna 2010-2014 .....                             | 88  |
| Tabel 34 | Perhitungan Laporan Laba Rugi CV Kalista Warna 2012-2014 .....              | 90  |
| Tabel 35 | Laporan Laba Rugi 2015 .....  | 92  |
| Tabel 36 | Neraca CV Kalista Warna 2012-2014 .....                                     | 93  |
| Tabel 37 | Perhitungan Neraca 2015.....  | 95  |
| Tabel 38 | Laporan Laba Rugi 2015 .....  | 99  |
| Tabel 39 | Neraca 2015 .....   | 100 |

## **DAFTAR GAMBAR**

|          |                            |    |
|----------|----------------------------|----|
| Gambar 1 | Struktur Organisasi .....  | 29 |
| Gambar 2 | Minuman Lidah Buaya.....   | 33 |
| Gambar 3 | Kerupuk Lidah Buaya .....  | 33 |
| Gambar 4 | Teh Lidah Buaya .....      | 34 |
| Gambar 5 | Alur Proses Produksi.....  | 37 |
| Gambar 6 | Layout Perusahaan .....    | 39 |
| Gambar 7 | Brosur Produk Olavera..... | 48 |



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Perusahaan di dalam menjalankan usahanya selalu dihadapkan pada berbagai masalah. Perkembangan dan perubahan yang dialami dalam dunia usaha merupakan masalah yang harus dihadapi suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Perusahaan dituntut untuk lebih efektif dan efisien agar tetap terpelihara kelangsungan operasinya.

Setiap perusahaan yang telah menerapkan manajemen pengelolaan perusahaan menuangkan hasil kegiatan yang telah dilaksanakan dalam bentuk laporan. Diantara laporan yang dibuat adalah laporan keuangan yang berisi informasi keuangan perusahaan yang memungkinkan manajer untuk menelaah laporan keuangan dari perusahaan tersebut. Bentuk paling umum dari informasi keuangan suatu perusahaan adalah seperangkat laporan keuangan yang dikeluarkan menurut pedoman profesi akuntan publik (prinsip-prinsip akuntansi yang lazim).

Perusahaan CV Kalista Warna merupakan salah satu perusahaan yang menghasilkan produk olahan dari tanaman lidah buaya seperti minuman lidah buaya, kerupuk lidah buaya dan teh lidah buaya di wilayah Kota Depok. Awalnya perusahaan ini merupakan usaha kecil-kecilan, Pemilik perusahaan selalu berusaha untuk mengembangkan usaha yang telah dilakukan. Dalam perkembangannya perusahaan CV Kalista Warna memiliki penjualan yang baik, hal tersebut dibuktikan dengan adanya peningkatan hasil penjualan bersih selama lima tahun terakhir. Adapun secara lengkap data mengenai penjualan bersih perusahaan secara lengkap dapat dilihat pada Tabel dibawah ini :

Penjualan Bersih Tahun 2010 Sampai 2014 Pada Perusahaan CV Kalista Warna (Dalam Rupiah)

| No. | Tahun | Penjualan | Keuntungan |
|-----|-------|-----------|------------|
|-----|-------|-----------|------------|

|    |      |             |             |
|----|------|-------------|-------------|
| 1. | 2010 | 175.160.000 | 25.327.440  |
| 2. | 2011 | 249.560.000 | 66.429.000  |
| 3. | 2012 | 361.299.500 | 97.488.990  |
| 4. | 2013 | 539.840.000 | 222.292.440 |
| 5. | 2014 | 646.504.000 | 267.054.220 |

Berdasarkan data pada Tabel diatas maka dapat diketahui bahwa selama lima tahun terakhir Perusahaan CV Kalista Warna memiliki peningkatan penjualan bersih. Hasil tersebut membuktikan bahwa adanya peningkatan atas penjualan yang telah dicapai oleh perusahaan, adanya peningkatan tersebut juga membuktikan bahwa perusahaan dapat memanfaatkan atas faktor-faktor produksi secara maksimal. Dalam aktivitasnya selama ini perusahaan belum melakukan perencanaan keuangan secara tepat, di mana dalam melakukan pengendalian atas keuangan perusahaan hanya berdasarkan perkiraan saja dari pemilik perusahaan. Kondisi tersebut apabila tidak dengan segera dilakukan langkah perbaikan maka akan menjadi suatu hambatan perusahaan dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.

Secara umum perusahaan selalu berusaha untuk berkembang dalam melakukan kegiatan usaha yang dilakukan, untuk mewujudkan tujuan tersebut maka peningkatan volume penjualan menjadi hal wajib yang harus dilakukan oleh perusahaan. Demikian halnya pada perusahaan CV Kalista Warna dimana dalam usaha pencapaian tujuan perusahaan maka maksimalisasi keuntungan menjadi tujuan yang harus direalisasikan. Usaha peningkatan penjualan dan berusaha untuk meminimalisasi jumlah biaya produksi dengan sendirinya perusahaan dapat tumbuh dan berkembang sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen, berhasil atau gagalnya pencapaian tujuan yang telah ditetapkan bergantung pada perencanaan. Perencanaan keuangan sangat penting bagi perusahaan. Perencanaan keuangan yang dibuat dengan baik dan selaras dengan strategi yang telah ditetapkan akan dapat mengarahkan perusahaan dalam pencapaian tujuannya secara efektif dan efisien.

Langkah awal dalam pelaksanaan kegiatan penyusunan perencanaan keuangan adalah peramalan penjualan, yaitu merupakan ramalan unit dan nilai uang penjualan suatu perusahaan. Penyusunan perencanaan keuangan apabila disajikan dengan benar, maka informasi tersebut akan berguna bagi pihak manajemen perusahaan dalam rangka pengembangan usaha yang dilakukan. Apabila perencanaan keuangan dilakukan secara tepat maka pihak manajemen perusahaan mampu untuk berusaha secara maksimal dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.

Atas dasar latar belakang diatas maka penulis mengambil judul untuk Tugas Akhir yaitu **“Penyusunan Perencanaan Laporan Keuangan Pada CV Kalista Warna”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dari uraian diatas dapat diketahui rumusan permasalahan pada CV Kalista Warna yaitu

1. Bagaimana hasil perencanaan laporan keuangan pada perusahaan CV Kalista Warna ?
2. Bagaimana merencanakan nilai penjualan perusahaan pada tahun 2015 ?
3. Melihat apa saja rekening-rekening tertentu yang berubah dan tidak berubah pada laporan laba rugi dan neraca akibat penjualan yang naik

## **1.3 Batasan Masalah**

Agar penelitian ini mempunyai alur yang jelas dan tidak menyimpang dari pembahasandan tujuan-tujuan yang telah ditetapkan, maka dibuatlah beberapa pembatasan masalah :

1. Penelitian ini menggunakan metode Presentase Penjualan
2. Penelitian ini bersifat deskriptif, yaitu hanya memberi gambaran tentang penyusunan laporan keuangan yang meliputi laporan laba rugi dan neraca pada periode selanjutnya.
3. Periode penilaian adalah data penjualan tahun 2010-2014 serta laporan Laba Rugi dan Neraca pada periode 2014.
4. Model peramalan penjualan regresi linier sederhana.

## **1.4 Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :**

1. Untuk mengetahui hasil perencanaan laporan keuangan pada perusahaan CV Kalista Warna untuk tahun 2015.
2. Untuk mengetahui apa saja rekening-rekening tertentu yang berubah dan tidak berubah pada laporan laba rugi dan neraca akibat penjualan yang naik

## **2.5 Manfaat Penelitian**

### **1. Bagi Perusahaan**

Manfaat diadakannya penelitian ini bagi CV Kalista Warna sendiri adalah Hasil dari penelitian dapat digunakan oleh manajemen sebagai bahan pertimbangan dalam menyusun ramalan keuangan di masa mendatang.

### **2. Bagi Penulis**

Manfaat diadakannya penelitian ini bagi penulis adalah sebagai tambahan pengalaman, dan dapat memperluas wawasan dan ilmu pengetahuan.

### **3. Bagi Pembaca**

Manfaat diadakannya penelitian ini bagi pembaca adalah sebagai sumber informasi tambahan dan bahan referensi bagi para akademisi dalam menyusun tugas akhir.

### **4. Bagi STMI**

Dapat menambah referensi dan masukan bagi pihak-pihak yang membutuhkan informasi mengenai analisis sumber dan penggunaan dana dan peramalan keuangan.

## **2.6 Sistematika Penulisan**

Untuk memudahkan pengkajian, penulisan, pembahasan, dan penyusunan laporan tugas akhir ini, maka peneliti membuat sistematika penulisan sebagai berikut :

## **BAB I: PENDAHULUAN**

Bab ini berisikan latar belakang masalah, pokok permasalahan, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat tugas akhir, serta sistematika penulisan.

## **BAB II: LANDASAN TEORI**

Bab ini merupakan bagian yang berisi dasar-dasar teori atau konsep yang digunakan sebagai dasar pemikiran ilmiah untuk membahas dan menganalisa permasalahan yang ada.

## **BAB III: METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian meliputi jenis data yang dibutuhkan, sumber data, cara mengumpulkan data, cara pengolahan data dan teknik analisis.

## **BAB IV: PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

Berisikan pengumpulan data-data yang dibutuhkan untuk pengolahan data sesuai dengan metode yang dipilih, pengolahan data tersebut akan digunakan dalam analisis data.

## **BAB V: ANALISA DAN PEMBAHASAN**

Berisikan analisa serta pembahasan terhadap hasil yang diperoleh dari data pengolahan data melalui metode yang diterapkan.

## **BAB VI: KESIMPULAN DAN SARAN**

Berisikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan, serta saran-saran yang diperlukan perusahaan dan peneliti selanjutnya.

## **BAB II LANDASAN TEORI**

### **2.1 Pengertian Laporan Keuangan**

Laporan Keuangan adalah beberapa lembar kertas dengan angka-angka yang tertulis , tetapi penting juga untuk memikirkan aset-aset nyata yang mendasari angka-angka tersebut. Jika Anda dapat memahami bagaimana dan mengapa akuntansi ada, bagaimana laporan keuangan digunakan, Anda akan membayangkan dengan lebih baik apa yang sedang terjadi, dan mengapa informasi akuntansi memiliki arti yang begitu penting. Sistem ekonomi telah berkembang dengan pesat sejak awal dimulainya, dan akuntansi menjadi lebih rumit. Namun, alasan-alasan awal dari laporan keuangan masih tetap berlaku bangkir dan investor lain memutuhkan informasi akuntansi untuk membuat keputusan yang cerdas, manajer membutuhkannya untuk mengoperasikan bisnis secara efisien, dan perpajakan membutuhkannya untuk menilai pajak dengan cara yang wajar. Seharusnya secara intuitif sudah jelas bahwa pekerjaan menerjemahkan aset fisik ke dalam angka-angka bukanlah suatu hal yang mudah, di mana itulah yang dikerjakan oleh para akuntan ketika mereka menyusun laporan keuangan. Angka-angka yang disajikan pada neraca umumnya menggambarkan biaya historis dari aktiva (aset). Namun, persediaan dapat rusak, usang, atau bahkan hilang; aktiva tetap seperti mesin dan bangunan dapat memiliki nilai yang lebih tinggi atau lebih rendah daripada biaya historisnya; dan piutang dapat tidak tertagih. Dalam prakteknya laporan keuangan oleh perusahaan tidak dibuat secara sembarangan, tetapi harus dibuat dan disusun sesuai dengan aturan dan standar yang berlaku. Hal ini perlu dilakukan agar laporan keuangan mudah dibaca dan dimengerti. Laporan keuangan yang disajikan perusahaan sangat penting bagi manajemen dan pemilik perusahaan. Di samping itu, banyak pihak yang memerlukan dan berkepentingan terhadap laporan keuangan yang dibuat perusahaan. Dalam pengertian yang sederhana, laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu.

Maksud laporan keuangan yang menunjukkan kondisi perusahaan saat ini adalah merupakan kondisi terkini. Kondisi perusahaan terkini adalah keadaan keuangan perusahaan pada tanggal tertentu (untuk neraca) dan periode tertentu (untuk laporan laba rugi). Biasanya laporan keuangan dibuat per periode, misalnya tiga bulan, atau enam bulan untuk kepentingan internal perusahaan. Sementara itu, untuk laporan lebih luas dilakukan setahun sekali. Di samping itu, dengan adanya laporan keuangan, dapat diketahui posisi perusahaan terkini setelah menganalisis laporan keuangan tersebut dianalisis.

## 2.2 Jenis Laporan Keuangan

Laporan keuangan menggambarkan pos-pos keuangan perusahaan. Dalam praktiknya dikenal beberapa macam laporan keuangan seperti :

1. Laporan laba rugi
2. Laporan perubahan modal
3. Neraca

### 2.2.1 Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi adalah ikhtisar mengenai pendapatan dan pengeluaran suatu perusahaan selama satu periode akuntansi, yang biasanya seriap satu kuartal atau satu tahun.

Adapun informasi yang disajikan perusahaan dalam laporan laba rugi meliputi :

1. Jenis-jenis pendapatan yang diperoleh dalam satu periode.
2. Jumlah rupiah dari masing-masing jenis pendapatan.
3. Jumlah keseluruhan pendapatan.
4. Jenis-jenis biaya atau beban dalam suatu periode.
5. Jumlah rupiah masing-masing biaya atau beban yang dikeluarkan.
6. Jumlah keseluruhan biaya yang dikeluarkan.
7. Hasil usaha yang diperoleh dengan mengurangi jumlah pendapatan dengan biaya. selisih ini disebut laba atau rugi.

Tabel 2.1 Contoh laporan laba rugi

CV. XXX

Laporan Rugi Laba

Per 31 Desember

| Keterangan                               | Jumlah    |
|--|-----------|
| 1. Total Penjualan                       | Xxx       |
| 2. Harga Pokok Penjualan                 | ( xxx ) - |
| 3. Laba Kotor                            | Xxx       |
| 4. Biaya Penjualan dan Administrasi Umum | ( xxx ) - |

|                             |           |
|-----------------------------|-----------|
| 5. Laba Operasi / EBIT      | Xxx       |
| 6. Beban Bunga Pinjaman     | ( xxx ) - |
| 7. Laba Sebelum Pajak EBT   | Xxx       |
| 8. Pajak                    | ( xxx ) - |
| 9. Laba Setelah Pajak / EAT | Xxx       |

### 2.2.2 Laporan Perubahan Modal

Laporan perubahan modal adalah laporan yang menunjukkan perubahan modal untuk periode tertentu, mungkin satu bulan atau satu tahun. Melalui laporan perubahan modal dapat diketahui sebab-sebab perubahan modal selama periode tertentu.

Tabel 2.2 Contoh laporan perubahan modal

CV. XXX

Laporan Perubahan Modal

Per 31 Desember

| Keterangan                  | Nilai     |
|-----------------------------|-----------|
| 1. Modal 1 Januari          | Xxx       |
| 2. Laba Bersih              | Xxx       |
| 3. Prive                    | ( xxx ) - |
| 4. Kenaikan Ekuitas Pemilik | Xxx       |
| 5. Modal 31 Desember        | Xxx       |

### 2.2.3 Neraca

Neraca adalah laporan keuangan yang menunjukkan posisi keuangan (aktiva dan passiva) pada suatu saat tertentu biasanya dihitung pada akhir periode.

#### A. Aktiva

Aktiva merupakan harta atau kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan, baik pada saat tertentu maupun periode tertentu. Klarifikasi aktiva terdiri dari aktiva lancar, aktiva tetap dan aktiva lainnya.

#### 1. Aktiva lancar

Aktiva lancar merupakan harta atau kekayaan yang segera dapat diuangkan (ditunai) pada saat dibutuhkan dan paling lama satu tahun. Komponen yang termasuk dalam aktiva lancar adalah :

- **Kas**, merupakan uang tunai yang dimiliki perusahaan dan dapat segera digunakan setiap saat. Kas merupakan komponen aktiva lancar yang paling dibutuhkan untuk membayar berbagai macam kebutuhan yang diperlukan. Jumlah uang kas yang ada di perusahaan harus diatur sebaik mungkin sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Apabila uang kas terlalu banyak, sedangkan penggunaannya kurang efektif akan terjadi uang menganggur.
- **Piutang**, merupakan tagihan perusahaan kepada pihak lainnya yang memiliki jangka waktu tidak lebih dari satu tahun. Piutang ini terjadi akibat dari penjualan barang atau jasa kepada konsumennya secara angsuran (kredit). Jenis piutang dibagi dua yaitu piutang dagang dan piutang wesel tagih. Piutang dagang adalah tagihan yang diakibatkan penjualan barang kelengkapan. Sedangkan piutang wesel tagih adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain karena adanya suatu perjanjian tertulis (wesel).
- **Persediaan**, merupakan sejumlah barang yang disimpan oleh perusahaan dalam suatu tempat (gudang). Persediaan merupakan cadangan perusahaan untuk proses produksi atau penjualan pada saat dibutuhkan. Jenis persediaan dibagi dua yaitu untuk persediaan dagang adalah semua barang yang diperdagangkan, sedangkan untuk perusahaan *manufacturing* adalah barang mentah, barang dalam proses dan barang jadi.

#### 2. Aktiva tetap

Aktiva tetap merupakan harta atau kekayaan perusahaan yang digunakan dalam jangka panjang (lebih dari satu tahun)

## B. Passiva

Passiva di dalam neraca berisi tentang penjelasan jumlah hutang dan modal yang dimiliki oleh suatu perusahaan.

### 1. Hutang

- Hutang lancar, merupakan kewajiban atau hutang perusahaan kepada pihak lain yang harus segera dibayar. Jangka waktu hutang lancar adalah maksimal dari satu tahun. Oleh karena itu hutang lancar disebut juga hutang jangka pendek. Komponen dari hutang lancar antara lain terdiri dari hutang dagang, hutang Bank maksimal satu tahun, utang wesel, utang gaji dan utang jangka pendek lainnya.
- Hutang jangka panjang, merupakan kewajiban perusahaan kepada pihak lain yang memiliki jangka waktu lebih dari satu tahun. Artinya jatuh tempo hutang tersebut relatif lebih panjang dari hutang lancar. Penggunaan hutang jangka panjang biasanya digunakan untuk investasi yang juga lebih dari satu tahun. Komponen yang ada pada hutang jangka panjang adalah obligasi, hipotek, hutang bank yang lebih dari satu tahun dan hutang jangka panjang lainnya.

### 2. Modal

Modal (ekuitas) adalah suatu hak yang tersisa atas aktiva suatu perusahaan setelah dikurangi kewajibannya. Dalam perusahaan ekuitas adalah modal pemilik.



1. Dapat memberikan informasi keuangan yang dapat dipercaya mengenai aktiva dan kewajiban serta modal suatu perusahaan.
2. Untuk memberikan informasi keuangan mengenai perubahan dalam aktiva netto (aktiva yang dikurangi kewajiban) suatu perusahaan yang timbul dari kegiatan usaha dalam rangka memperoleh laba.
3. Memberikan informasi keuangan yang membantu para pemakai laporan keuangan didalam menaksir potensi perusahaan dalam menghasilkan laba.
4. Untuk memberikan informasi mengenai perubahan aktiva dan kewajiban perusahaan, seperti informasi mengenai aktivitas pembiayaan dan investasi. Menurut Munawir, laporan keuangan pada umumnya terdiri dari neraca, laporan laba rugi, dan laporan perubahan modal atau laba yang ditahan, walaupun dalam praktiknya sering diikutsertakan beberapa daftar yang sifatnya untuk memperoleh kejelasan lebih lanjut. Misalnya, laporan perubahan modal, laporan arus kas, perhitungan harga pokok, maupun daftar-daftar lampiran yang lain.

#### **2.4 Pihak yang Membutuhkan Laporan Keuangan**

1. Pemilik perusahaan

Melalui laporan keuangan perusahaan, pemilik perusahaan akan mengetahui bagaimana kinerja manajemen perusahaan dalam mengelola perusahaan yang dimilikinya. Sehingga hal ini bisa menjadi alat untuk mengetahui prestasi para karyawan serta untuk menentukan pengembangan perusahaan di masa yang akan datang. Dari laporan keuangan perusahaan ini pula, pemilik bias mengetahui perkiraan laba yang akan diperolehnya dalam jangka waktu tertentu.

2. Investor

Para investor berkepentingan terhadap resiko yang melekat dan hasil pengembangan dari investasi yang dilakukannya. Investor ini membutuhkan informasi untuk membantu menentukan apakah harus membeli, menahan atau menjual investasi tersebut. Selain itu, mereka juga tertarik pada informasi yang memungkinkan melakukan penilaian terhadap kemampuan perusahaan dalam membayar deviden.

3. Kreditor

Para kreditor tertarik dengan informasi keuangan yang memungkinkan mereka untuk memutuskan apakah pinjaman serta bunganya dapat dibayar pada saat jatuh tempo.

4. Pemasok

Pemasok tertarik dengan informasi yang memungkinkan mereka untuk memutuskan apakah jumlah hutang akan dibayar pada saat jatuh tempo.

5. Para pemegang saham

Para pemegang saham berkepentingan dengan informasi mengenai kemajuan perusahaan, pembagian keuntungan yang diperoleh dan penambahan modal untuk *business plan* selanjutnya.

6. Pelanggan

Para pelanggan berkepentingan dengan informasi mengenai kelangsungan hidup perusahaan, terutama apabila mereka terlibat dalam perjanjian jangka panjang dengan atau bergantung pada perusahaan.

7. Pemerintah

Pemerintah dan berbagai lembaga yang berada dibawah kekuasaannya berkepentingan dengan alokasi sumber daya dan oleh karenanya berkepentingan dengan aktivitas perusahaan. Selain itu, mereka juga membutuhkan informasi untuk mengatur aktivitas perusahaan, menetapkan kebijakan pajak dan sebagai dasar untuk menyusun statistik pendapatan nasional dan statistik lainnya.

8. Karyawan

Karyawan tertarik pada informasi mengenai stabilitas dan profitabilitas perusahaan. Mereka juga tertarik pada informasi yang memungkinkan mereka melakukan penilaian atas kemampuan perusahaan dalam memberikan balas jasa, manfaat pensiun dan kesempatan kerja.

9. Masyarakat

Perusahaan mempengaruhi anggota masyarakat dalam berbagai cara, seperti pemberian kontribusi pada perekonomian nasional, termasuk jumlah orang yang dipekerjakan dan perlindungan kepada para penanam modal domestik. Laporan keuangan dapat membantu masyarakat dengan menyediakan informasi kecenderungan (*trend*) dan perkembangan terakhir kemakmuran perusahaan serta rangkaian aktivitasnya.

## 2.5 Arti Penting Perencanaan Keuangna

Perencanaan merupakan tindakan yang dibuat berdasarkan fakta dan asumsi mengenai gambaran kegiatan yang dilakukan pada waktu yang akan datang dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Perencanaan adalah proses penyusunan tujuan-tujuan perusahaan dan pemilihan tindakan-tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Supriyanto, 1994:4).

Perencanaan keuangan merupakan aspek penting dari operasi dan sumber penghasilan perusahaan karena memberikan petunjuk yang mengarahkan, mengkoordinasikan dan mengontrol kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuan. Dua aspek penting dalam proses perencanaan keuangan : (1) Perencanaan uang tunai, meliputi persiapan dari penyusunan budget kas perusahaan. (2) Perencanaan laba, perencanaan laba perusahaan yang dibuat dalam bentuk laporan keuangan *proforma*. Kedua hal tersebut tidak hanya berguna bagi perencanaan keuangan intern tetapi juga dibutuhkan bagi pemberi pinjaman baik sekarang maupun yang akan datang.(Sundjaja dan Barlian, 2003:162)

Perencanaan keuangan berpusat pada pembuatan laporan *proforma*.Laporan *proforma*, merupakan proyeksi laporan keuangan yang terdiri dari neraca dan laporan rugi laba suatu perusahaan. Dua *input* yang diperlukan untuk menyusun laporan *proforma* dengan menggunakan pendekatan yang sederhana yaitu : a) laporan keuangan untuk tahun sebelumnya dan b) ramalan penjualan tahun yang akan datang.

Manajemen tidak hanya berurusan dengan operasi pada tahun berjalan. Operasi perusahaan pada tahun-tahun yang akan datang juga harus dipikirkan dengan seksama. Hal ini harus dilakukan karena kondisi lingkungan yang selalu berubah.Untuk itu, perusahaan memerlukan perencanaan jangka panjang yang diharapkan mampu

mengantisipasi perubahan-perubahan yang terjadi. Begitu juga dalam bidang keuangan, manajemen keuangan mempunyai tanggung jawab untuk membuat perencanaan keuangan jangka panjang.

Perencanaan keuangan berhubungan dengan masa depan yang penuh dengan ketidakpastian. Kepala bagian finansial harus selalu mengadakan *forecasting* (peramalan dan pengiraan) terhadap masa yang akan datang tersebut dengan tepat, meliputi perencanaan finansial jangka panjang (*long range financial planning*) dan perencanaan-perencanaan jangka pendek (*short range financial planning*). Salah satu keuntungan yang diperoleh dari adanya perencanaan finansial adalah dihindarkannya pemborosan-pemborosan yang diakibatkan oleh adanya aktivitas yang sangat kompleks. (Gitosudarmo dan Basri, 1999:265)

Perusahaan-perusahaan yang dijalankan dengan baik umumnya mendasarkan rencana operasi mereka pada seperangkat ramalan laporan keuangan. Proses perencanaan dimulai dengan ramalan penjualan untuk masa lima tahun mendatang atau lebih. Aktiva dibutuhkan untuk memenuhi target penjualan itu ditentukan dan keputusan diambil dengan mempertimbangkan bagaimana aktiva yang dibutuhkan itu akan dibiayai.

## **2.6 Bentuk Perencanaan Keuangan**

Bentuk-bentuk rencana keuangan dapat secara lengkap dapat diuraikan sebagai berikut:

### **1. Neraca**

Neraca merupakan laporan yang sistematis tentang aktiva, hutang serta modal dari suatu perusahaan pada suatu saat tertentu. Menurut Fress dan Warren (1992:25), neraca adalah: “Suatu daftar aktiva, kewajiban dan modal pemilik perusahaan pada tanggal tertentu yang biasanya pada

tanggal terakhir suatu bulan atau tahun". Jadi tujuan neraca adalah untuk menunjukkan posisi keuangan suatu perusahaan pada suatu tanggal tertentu, biasanya pada waktu buku-buku ditutup dan ditentukan sisanya pada suatu akhir tahun fiskal atau tahun kalender, sehingga neraca sering disebut *balance sheet*.

Pengertian-pengertian tersebut di atas menunjukkan bahwa posisi keuangan perusahaan yang dimaksud adalah keadaan asset (harta) yang dimiliki perusahaan dan juga sumber-sumber dari mana asset diperoleh baik dari *liabilities* (hutang) dan *owner's equity* (modal sendiri). Neraca (*balance sheet*) merupakan laporan keuangan yang menggambarkan besar kecilnya asset (harta), *liabilities* (hutang) dan modal perusahaan pada suatu saat tertentu yaitu pada saat neraca tersebut disusun yaitu pada waktu dimana buku-buku fiskal atau tahun kalender.

Kegunaan dari neraca menurut Kieso dan Weygandt (1995:252) adalah untuk:

1. Perhitungan tingkat pengembalian.
2. Pengevaluasian struktur modal perusahaan
3. Penilaian likuiditas dan fleksibilitas dari keuangan tersebut. Artinya bahwa untuk mengadakan pertimbangan tertentu atas resiko perusahaan dan untuk menilai arus kas masa depan, seseorang harus menganalisa neraca dan menentukan likuiditas perusahaan dan fleksibilitas keuangan. Likuiditas menggambarkan jumlah waktu yang diperlukan untuk berlalu sampai dari suatu harta direalisasikan atau sebaliknya dikonversi menjadi uang kas dan sampai suatu hutang harus dibayarkan. Pada dasarnya fleksibilitas keuangan adalah kemampuan suatu perusahaan untuk mengambil tindakan efektif guna mengubah jumlah dan waktu arus kas sehingga ia dapat tanggap terhadap kebutuhan dan peluang yang tidak terduga. Dari pengertian neraca maka dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa neraca merupakan laporan jumlah harta dan kewajiban berdasarkan kejadian atau transaksi pada masa yang lalu. Pengukurannya dipengaruhi oleh kestabilan nilai rupiah dan hanya mengukur mengenai aktivitas perusahaan yang dapat dinilai dengan uang. Neraca

keuangan merupakan komposisi dari jumlah aktiva dan pasiva yang dimiliki perusahaan pada suatu periode. Neraca memiliki beberapa manfaat seperti yang telah disebutkan di atas, neraca juga memiliki beberapa keterbatasan. Beberapa keterbatasan neraca menurut Smith dan Skousen (1993:151), adalah sebagai berikut:

- a. Para pemakai ekstern acap kali ingin mengetahui nilai perusahaan, pada dasarnya neraca tidak mencerminkan nilai berjalan dari suatu perusahaan, akan tetapi sumber daya dan kewajiban perusahaan disajikan dengan nilai historis berdasarkan transaksi dan kejadian dimasa lalu. Pengukuran biaya historis menunjukkan nilai pasar yang ada pada tanggal terjadinya transaksi dan kejadian-kejadian. Namun demikian, jika harta tertentu ternyata berubah dengan tajam setelah tanggal perolehannya, maka angka-angka neraca tidak relevan lagi untuk mengevaluasi nilai perusahaan.
- b. Suatu masalah yang berkaitan dengan neraca adalah kestabilan nilai rupiah sebagai satuan standar pengukur akuntansi. Karena adanya perubahan-perubahan harga umum dalam ekonomi, rupiah tidak menunjukkan suatu daya beli yang konstan. Pada hal nilai-nilai historis sumber daya dan kekayaan dinyatakan dalam neraca tidak disesuaikan dengan perubahan-perubahan daya beli satuan pengukuran. Hasilnya adalah suatu neraca yang mencerminkan harta, hutang dan kekayaan dalam satuan daya beli yang berbeda-beda.
- c. Keterbatasan lainnya dari neraca juga berkaitan dengan kebutuhan pembandingan, dimana perusahaan-perusahaan tidak mengklasifikasikan dan melaporkan pos-pos yang serupa secara sama. Sebagai contoh, nama dan klasifikasi perkiraan bervariasi, beberapa perusahaan membuat lebih terperinci dari pada yang lain, dan beberapa perusahaan dengan transaksi yang benar-benar sama ternyata melaporkan secara berbeda-beda. Perbedaan tersebut mengakibatkan pembandingan sulit dilakukan dan mengurangi nilai potensial analisa neraca.
- d. Neraca juga dianggap memiliki beberapa kelemahan dalam bidang lainnya, terutama akibat masalah pengukuran beberapa sumber daya dan kewajiban tidak dilaporkan pada neraca.

Dari pengertian di atas maka dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa neraca merupakan laporan jumlah harta dan kewajiban berdasarkan kejadian atau transaksi pada masa yang lalu, pengukurannya dipengaruhi oleh kestabilan nilai rupiah dan hanya mengukur mengenai aktivitas perusahaan yang dapat dinilai dengan uang.

## 2. Laporan Laba Rugi

Laporan rugi laba merupakan suatu laporan sistematis tentang pendapatan/ hasil usaha, beban, laba perusahaan atau rugi yang diperoleh oleh suatu perusahaan selama periode tertentu. Menurut Keiso dan Waygandt (1995:177), perhitungan laba rugi adalah: "Laporan yang mengukur keberhasilan operasi perusahaan untuk suatu periode waktu tertentu." Pentingnya perhitungan laba rugi karena beberapa alasan, alasan utamanya adalah bahwa laporan yang membantu mereka dalam meramalkan jumlah, waktu dan ketidakpastian dari arus kas masa depan. Ramalan yang akurat akan arus kas masa depan membantu investor untuk menilai ekonomi perusahaan dan kreditor sehingga dapat menentukan profitabilitas dari pembayaran kembali sahamnya terhadap perusahaan.

Perhitungan laba rugi membantu pemakai laporan keuangan untuk meramalkan arus kas masa depan dalam beberapa cara yang berbeda (Keiso dan Waygandt, 1995:179).

Investor dan kreditor dapat menggunakan informasi pada perhitungan laba rugi untuk mengevaluasi prestasi masa lalu perusahaan. Keberhasilan pada masa yang akan datang kecenderungan penting dapat ditentukan. Artinya jika suatu korelasi antara prestasi masa lalu dan masa depan dapat diasumsikan, maka prediksi atas arus kas masa depan dapat dibuat dengan keyakinan tertentu.

Perhitungan laba rugi membantu pemakai menentukan resiko (tingkat ketidakpastian) dari tidak mencapai arus kas tertentu. Informasi mengenai berbagai komponen laba pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian menyoroti hubungan di antara berbagai komponen ini. Komponen ini memungkinkan seseorang, misalnya untuk menilai secara lebih baik perubahan dalam permintaan akan produk suatu perusahaan terhadap penetapan beban.

## 3. Peramalan Penjualan

Peramalan penjualan sangat penting dalam perencanaan dan pengambilan keputusan khususnya di bidang produksi. Selain itu perusahaan dapat mengetahui aktivitas-aktivitas yang akan dilakukan dikemudian hari seperti perencanaan dan penjadwalan produksi dengan mempertimbangkan kapasitas pabrik atau perencanaan tenaga kerja. Peramalan penjualan adalah suatu usaha untuk meramalkan keadaan di masa yang akan datang melalui pengujian keadaan di masa lalu.

Peramalan (*forecasting*) penjualan merupakan alat bantu yang penting dalam perencanaan yang efektif dan efisien khususnya dalam bidang ekonomi. Peramalan mempunyai peranan langsung pada peristiwa eksternal yang pada umumnya berada diluar kendali manajemen” (Yamit, 2000:36).

Berdasarkan pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa peramalan merupakan suatu metode yang digunakan untuk membuat suatu perkiraan yang akan terjadi pada masa yang akan datang dalam rangka untuk mewujudkan tingkat efektivitas dan efisiensi sumber daya yang dimiliki perusahaan.

Pada dasarnya peramalan penjualan dapat dibedakan menjadi dua yaitu: peramalan subyektif, yaitu peramalan yang didasarkan atas perasaan orang yang menyusunnya. Dalam hal ini pandangan orang yang menyusunnya sangat menentukan baik tidaknya hasil ramalan tersebut. Kedua yaitu peramalan yang obyektif, yaitu peramalan yang didasarkan atas data yang relevan pada masa lalu dengan menggunakan metode-metode dalam penganalisaan tersebut.

Menurut Yamit (2000:37): “Metode peramalan permintaan atau penjualan dapat dibagi menjadi dua kategori utama, yaitu metode kuantitatif dan metode kualitatif”. Metode kuantitatif dibagi ke dalam deret berkala atau runtun waktu (*time series*) dan metode kausal, sedangkan metode kualitatif dibagi menjadi metode eksploratoris dan normatif.

Metode kuantitatif sangat beragam dan setiap teknik memiliki sifat, ketepatan dan biaya tertentu yang harus dipertimbangkan dalam memilih metode tersebut. Metode kuantitatif formal didasarkan atas prinsip-prinsip statistik yang memiliki tingkat ketepatan yang tinggi atau dapat meminimumkan kesalahan

(*error*), lebih sistematis, dan lebih populer dalam penggunaannya. Untuk menggunakan metode kuantitatif terdapat tiga kondisi yang harus dipenuhi yaitu meliputi:

1. Tersedia informasi tentang masa lalu.
2. Informasi tersebut dapat dikuantitatifkan dalam bentuk data numerik.
3. Diasumsikan bahwa beberapa pola masa lalu akan terus berlanjut.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan masing-masing metode peramalan, yaitu meliputi:

a. Pengguna atau pelaku dan kecanggihan metode

Pengetahuan dan pengalaman pengguna dan pelaku peramalan sangat menentukan keberhasilan metode peramalan, kadang-kadang metode yang sederhana dan mudah dipahami dapat menghasilkan ramalan yang lebih baik.

b. Waktu peralaman dan sumber daya yang tersedia

Waktu yang tersedia untuk mengumpulkan data dan persiapan peramalan, yang biasanya menggunakan dan memakan waktu serta biaya yang cukup besar.

c. Tujuan penggunaan dan karakteristik keputusan manajemen yang meliputi, antara lain:

1. Akurasi hasil ramalan
2. angka waktu penggunaan hasil ramalan.
3. Jumlah item yang akan diramal

## 2.7 Metode Peramalan Keuangan

Model yang dapat digunakan dalam peramalan keuangan yaitu meliputi :

a. Metode rasio konstan (*constant ratio method*)

Metode rasio konstan (*constant ratio method*) merupakan suatu metode untuk meramalkan laporan keuangan dan kebutuhan keuangan di masa mendatang, dengan

asumsi asumsi rasio-rasio keuangan tertentu akan tetap konstan (Brigham dan Houston, 1999:120).

b. Metode regresi linier

Metode ini mencari hubungan regresi dari variabel dependen (semua pos aktiva dan pasiva yang terkait dengan penjualan) dengan variabel independen (tingkat penjualan) dan menyatakan hubungan tersebut dalam persamaan regresi (Husnan, 1992).

Regresi adalah suatu model matematis yang dapat digunakan untuk mengetahui pola hubungan antara dua variabel atau lebih. Tujuan utama analisis regresi adalah untuk membuat ramalan nilai suatu variabel (variabel dependen) jika nilai variabel lainna (variabel independen) sudah ditentukan (Algifari, 1997 :112).

Untuk meramalkan nilai suatu variabel dependen bila variabel independen diketahui digunakan persamaan garis regresi dengan persamaan sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

Keterangan :

Y = adalah variabel dependen

a = adalah intersep (titik potong kurva terhadap sumbu Y)

b = adalah kemiringan (slope) kurva linier

X = adalah variabel independen

Berdasarkan persamaan di atas dapat digunakan untuk menaksir nilai Y, jika nilai a, b, dan X diketahui. Nilai a merupakan nilai Y yang dipotong oleh kurva linier pada sumbu vertikal Y (a adalah nilai Y, bila  $X = 0$ ). Nilai b adalah kemiringan (slope)

kurva linier yang menunjukkan besarnya perubahan nilai Y sebagai akibat perubahan setiap unit nilai X. Besarnya nilai a dan b konstan sepanjang kurva linear.

Persamaan regresi digunakan untuk meramal nilai pos-pos tersebut untuk masa yang akan datang. Dari sini dapat disusun neraca proforma untuk tahun yang akan datang. Dengan mengurangkan total kewajiban dari total aktiva pada neraca proforma ini, kebutuhan tambahan dana untuk tahun yang akan datang dapat ditentukan.

c. Metode prosentase penjualan.

Metode prosentase penjualan adalah metode untuk mengembangkan laporan laba rugi *proforma* yang menyatakan harga pokok penjualan, biaya operasi dan biaya bunga sebagai prosentase dari penjualan yang sudah diproyeksikan (Sundjaja dan Barlian, 2003:173).

Metode ini meramal aktiva dan pasiva untuk periode mendatang sebagai prosentase dari ramalan penjualan. Prosentase yang dipergunakan bisa diambil dari laporan keuangan yang terbaru dari penjualan berjalan (*current sales*), atau dari perhitungan rata-rata beberapa tahun, atau dari penilaian analis, atau dari kombinasi sumber-sumber tersebut. Setelah ramalan untuk pos-pos yang terkait dengan penjualan didapat, hasil tersebut diterapkan pada formula matematis yang telah ditetapkan untuk menentukan kebutuhan dana. Rumus untuk meramal kebutuhan dana menggunakan metode prosentase penjualan sebagai berikut: (Weston dan Copeland, 1992:320).

$$\text{Dana ekstern yang dibutuhkan} = \frac{A}{TR}(\Delta TR) - \frac{L}{TR}(\Delta TR) - bc(TR_2)$$

Keterangan :

$\frac{A}{TR}$  = Harta yang bertambah secara spontan sesuai dengan pendapatan atau penjualan

total yang dinyatakan dalam prosentase dari pendapatan (penjualan) total.

$\frac{L}{TR}$  = Kewajiban yang bertambah secara spontan sesuai dengan pendapatan total yang

dinyatakan dalam presen dari pendapatan atau penjualan total.

$\Delta TR$  = Perubahan dalam pendapatan atau penjualan total.

$c$  = Marjin laba terhadap penjualan.

$TR_2$  = Proyeksi pendapatan untuk tahun itu.

$b$  = Rasio retensi laba.

Metode-metode lain yang dapat digunakan dalam peramalan, antara lain : (Husnan, 1982:113).

1. Metode diagram pencar atau regresi sederhana.
2. Metode regresi berganda.
3. Metode regresi “*curvilinear*”.

Perbandingan antar metode peramalan:

- a. Metode prosentase penjualan

Metode ini menganggap bahwa rekening-rekening neraca tertentu bervariasi secara langsung dengan penjualan, yaitu bahwa perbandingan rekening-rekening tertentu dengan penjualan adalah konstan.

- b. Metode regresi

Metode ini adalah lebih baik karena rasio aktiva dan kewajiban dengan penjualan tidak dianggap konstan seperti pada metode prosentase penjualan.

## 5. Hubungan antara Pertumbuhan Penjualan dan Kebutuhan Keuangan

Makin pesat pertumbuhan penjualan, makin besar pula kebutuhannya akan pembiayaan tambahan. Adapun hubungan tersebut yaitu meliputi:

a. Kelayakan keuangan

Pada tingkat pertumbuhan yang rendah, perusahaan tidak membutuhkan pembiayaan eksternal, bahkan kas surplus. Akan tetapi perusahaan tersebut tumbuh lebih pesat maka modal dari sumber eksternal harus diusahakan. Selanjutnya makin cepat tingkat pertumbuhan, makin besar kebutuhan modal. Jika manajemen memperkirakan bakal terjadi kesulitan dalam penyediaan modal yang dibutuhkan mereka harus mempertimbangkan kembali kelayakan perencanaan tersebut.

b. Pengaruh kebijakan dividen terhadap kebutuhan pembiayaan.

Kebijakan pembayaran dividen seperti tercermin pada rasio pembayaran dividen juga mempengaruhi kebutuhan modal eksternal. Makin tinggi rasio pembayaran dividen makin kecil penambahan laba yang ditahan, sehingga makin besar pula modal eksternal yang diperlukan.

c. Kepadatan modal

Jumlah aktiva yang diperlukan untuk setiap dolar penjualan yaitu sering disebut rasio kepadatan modal (*capital intensity ratio*). Rasio ini berpengaruh besar terhadap kebutuhan modal. Jika rasio kepadatan modal rendah, penjualan bisa tumbuh pesat tanpa terlalu banyak modal dari luar. Akan tetapi jika perusahaan bersangkutan padat modal, pertumbuhan yang kecil sekalipun akan memerlukan sejumlah besar modal dari luar.

d. Marjin laba

Margin laba merupakan determinan penting dalam persamaan kebutuhan modal, makin tinggi margin makin rendah kebutuhan akan dana. Dalam bentuk grafik suatu kenaikan dalam margin menyebabkan garis persamaan kebutuhan modal akan menurun.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Data**

Untuk melakukan penelitian penyusunan perencanaan laporan keuangan pada CV Kalista Warna, penulis memerlukan data penjualan dan laporan keuangan yang terdiri dari Laporan Laba Rugi dan Neraca pada tahun 2014

#### **3.2 Sumber Data**

1. Data primer

Data primer merupakan sumber data yang diperoleh langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data primer dapat berupa opini subjek (orang) secara individual atau kelompok, hasil observasi terhadap suatu benda (fisik), kejadian atau kegiatan, dan hasil pengujian. Metode yang digunakan untuk mendapatkan data primer yaitu :

- 1) metode survei
- 2) metode observasi.

Data yang digunakan oleh penulis untuk melakukan penelitian bersumber dari perusahaan yang selanjutnya data diolah menjadi bentuk laporan keuangan, karena di perusahaan tersebut tidak terdapat laporan keuangan yang sesuai standar.

## 2. Data sekunder

Data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada. Dalam hal ini data sekunder yang diperoleh oleh penulis yaitu :

- Referensi Buku
- Arsip-arsip lainnya

### 3.3 Metode Pengumpulan Data

#### a. Wawancara

Penulis mengadakan tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak terkait dalam penyajian data keuangan perusahaan yang diperlukan sebagai bahan penelitian.

#### b. Meminta catatan yang ada

Penulis meminta catatan data keuangan yang ada pada perusahaan.

#### c. Observasi

Teknik observasi dalam penelitian bisnis dapat dilakukan dengan observasi langsung oleh peneliti atau dengan bantuan peralatan mekanik. Tipe observasi yang dilakukan langsung oleh peneliti dinamakan **observasi langsung** (*direct observation*), terutama untuk subyek atau obyek penelitian yang sulit diprediksi. Teknik observasi yang dilakukan dengan bantuan peralatan mekanik, antara lain: kamera foto.

### 3.4 Metode Pengolahan Data

Dalam penelitian ini penulis mengolah data keuangan yang diperoleh kedalam bentuk laporan keuangan melalui Microsoft Excel dan kemudian dihitung rasio keuangan secara manual berdasarkan rumus-rumus yang sudah baku.

### 3.5 Teknik Analisis Data

Dalam teknik analisis data yang akan dilakukan terdiri dari beberapa langkah yaitu meliputi:

#### 1. Peramalan Penjualan

Untuk menyusun peramalan keuangan dalam penelitian ini penulis menggunakan metode regresi linier dan model-model yang terkomputerisasi. Analisis regresi merupakan metode yang lebih umum digunakan untuk meramalkan kebutuhan-kebutuhan keuangan dan tidak terlalu mudah terkena perangkap potensial dan metode prosentase penjualan.

Pada analisis regresi ini, persamaan yang digunakan untuk menganalisa data adalah :

$$Y = a + bX \quad (\text{Brigham dan Houston, 1999:120}).$$

Keterangan :

Y = adalah variabel dependen

a = adalah intersep (titik potong kurva terhadap sumbu Y)

b = adalah kemiringan (slope) kurva linier

X = adalah variabel independen

Persamaan di atas dapat digunakan untuk menaksir nilai Y, jika nilai a, b, dan X diketahui. Nilai a merupakan nilai Y yang dipotong oleh kurva linier pada sumbu vertikal Y (a adalah nilai Y, bila X=0). Nilai b adalah kemiringan (slope) kurva linier

yang menunjukkan besarnya perubahan nilai Y sebagai akibat perubahan setiap unit nilai X. besarnya nilai a dan b konstan sepanjang kurva linier.

## 2. Tingkat Pertumbuhan Penjualan

Adapun persamaan yang digunakan untuk mengetahui tingkat pertumbuhan penjualan yaitu:

$$G_t = \frac{SR_t - SR_{t-1}}{SR_{t-1}}$$

$G_t$  = Tingkat Pertumbuhan Penjualan

$SR_t$  = Penjualan pada tahun t

$SR_{t-1}$  = Penjualan pada tahun t-1

3. Peramalan Neraca tahun 2015
4. Peramalan Laporan Laba Rugi Tahun 2015

## **BAB IV**

### **PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

#### **4.1 Profil Perusahaan**

Nama perusahaan : CV. Kalista Warna

Nama pemilik : Tanti Guntari

Jabatan : Direktur Utama ( Pemilik )

Tahun berdiri : 2005

Jenis produk : Minuman Lidah Buaya, The Lidah Buaya dan Kerupuk Lidah Buaya

Daerah kerja : Kota Depok

Alamat/tempat usaha : Jl. H. Dimun Raya No. 4 RT/RW 005/006 Kel. Sukamaju

Kec. Cilodong, Depok

Tlp : (021) 70711882/ 77828284

Jumlah pekerja : 5 orang

No. SIUP : 0086/10-27/PB/XII/2010

TDP : 10.27.1.51.02757

NPWP : 02.556.367.7.412.000

#### **4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan**

CV Kalista Warna merupakan perusahaan dengan bisnis utama adalah membudidayakan Lidah Buaya dan membuat olahan makanan dari Lidah Buaya yang akan dijadikan minuman berupa Nata. Pada umumnya minuman nata berasal dari sari kelapa yang disebut Nata de Coco, namun CV. Kalista Warna membuat minuman nata yang berasal dari lidah buaya. CV Kalista Warna juga dibentuk dalam upaya untuk terlibat dalam pembentukan sumberdaya manusia yang berkualitas, kepribadian mandiri dan peningkatan taraf hidup di lingkungan sekitar.

Ibu Tanti Guntari pun membentuk suatu kelompok tani yang dibentuk diberi nama Kelompok Tani Bina A'vera yang merupakan kumpulan ibu-ibu di kelurahan Cilodong, Depok. dengan Sekretariat beralamat di H. M Nasir No 4, Kelurahan Cilodong, Kecamatan Cilodong, Kota Depok, Jawa Barat. Para anggota Kelompok Tani Bina A'vera yang semuanya merupakan ibu-ibu, sepakat untuk mengembangkan tanaman lidah buaya dan produk olahannya.

Ditinjau dari manfaat Lidah Buaya, potensi sumberdaya anggota, potensi alam dan pangsa pasar yang sangat mendukung kegiatan Kelompok Tani Bina A'vera, Ibu Tanti berharap produk olahannya dapat menjadi ikon Kota Depok dan menjadikan

Kelurahan Cilodong menjadi sentra pusat budidaya dan pengolahan Lidah Buaya di Jawa Barat sehingga kemudian dapat memperluas jaringan pemasaran ke kota-kota lain di Indonesia.

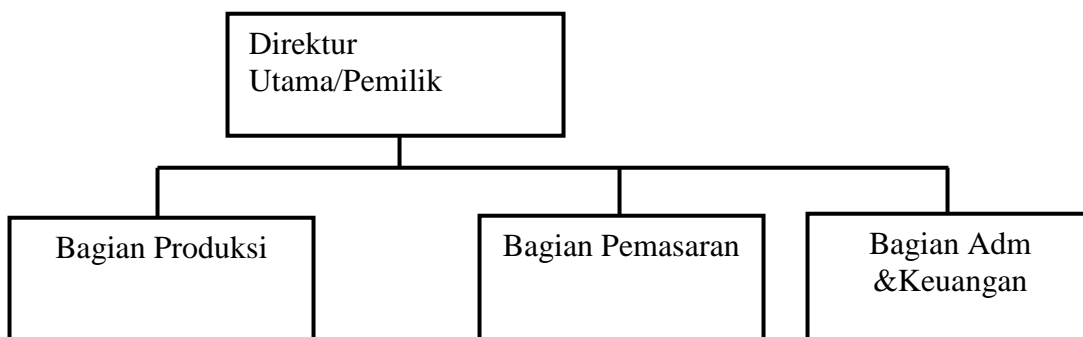
#### 4.1.2 Lokasi Perusahaan

Lokasi sebuah perusahaan sangat menentukan maju tidaknya sebuah perusahaan. Dengan pemilihan lokasi yang tepat dan strategis, maka akan memudahkan perusahaan untuk dapat mencapai tujuan dan target perusahaan secara maksimal sehingga pertimbangan pertama di dalam mendirikan sebuah usaha adalah penentuan lokasi atau letak perusahaan. CV. Kalista Warna Jl. H. Dimun Raya No. 4 Kec. Cilodong, Depok yang berada di dekat jalan utama yang menghubungkan antara Depok dengan Bogor yang merupakan akses utama dari Depok ke Bogor dan dekat dengan lokasi industri dimana terdapat pabrik-pabrik besar di sekitar lokasi perusahaan.

#### 4.1.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan kerangka dari hubungan antara bagian-bagian dimana bagian-bagian ini terjalin dalam suatu sistem yang saling berkaitan dan saling membutuhkan satu sama lain. Struktur organisasi dapat digunakan sebagai alat komunikasi yang baik antara atasan dan bawahan. Hal ini dikarenakan struktur organisasi mempunyai peran yang sangat besar di dalam mengatur dan mengelola suatu perusahaan secara sistematis.

**Gambar 1 Struktur organisasi CV Kalista Warna**



Struktur Organisasi dapat diartikan sebagai susunan dan hubungan antara bagian dan posisi dalam suatu perusahaan. Struktur organisasi menjelaskan pembagian tugas dan memperlihatkan hubungan fungsi dan aktifitas diantara bagian-bagian dalam perusahaan. Struktur organisasi pada perusahaan yang tergolong dalam Industri Kecil dan Menengah (IKM) biasanya tergolong sederhana. Hal ini disebabkan karena sebagian besar fungsi manajerial dikelola sendiri oleh pemilik perusahaan, selain itu hal tersebut dilakukan sebagai langkah penghematan dalam pembiayaan manajemen dan operasional perusahaan yang memiliki lingkup yang kecil dan terbatas.

Pada perusahaan CV. Kalista Warna struktur organisasinya dapat dikatakan tergolong sederhana karena sebagian besar fungsi manajerial ditangani oleh pemilik sendiri dan dibantu para karyawan. Walaupun masih memiliki lingkup yang kecil dengan tenaga kerja yang terbatas namun tetap profesional sesuai dengan bidangnya dan spesialisasi masing-masing.

#### **4.1.4 Deskripsi Pekerjaan**

Deskripsi Pekerjaan adalah sebuah kumpulan informasi jabatan dan disusun secara sistematis yang dapat mengidentifikasi dan menguraikan suatu jabatan atau posisi tertentu. Deskripsi pekerjaan membuat status setiap jabatan menjadi jelas akan fungsi dan perannya, hasilnya, serta tanggungjawabnya. Dari struktur organisasi diatas, maka deskripsi pekerjaan dari masing-masing pekerjaan adalah :

1. Pemilik

Memimpin, merencanakan, mengatur, mengarahkan, dan mengawasi berjalannya pengelolaan perusahaan dan mendelegasikan pekerjaan kepada masing-masing bagian. Berperan langsung dalam proses produksi untuk menemukan rasa yang pas dan sesuai dengan keinginan.

2. Bagian Keuangan

Melakukan pencatatan uang masuk dan keluar, serta membuat pembukuan mengenai pendapatan atas penjualan produk, dan pembiayaan-pembiayaan yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam pengelolaan usaha. Bagian keuangan dikelola oleh direktur dan karyawan keuangan.

### 3. Bagian Pemasaran

Melakukan berbagai kegiatan pemasaran dalam rangka memasarkan produk perusahaan kepada para pelanggan. Tugas dari bagian pemasaran adalah

- Merencanakan pemasaran.
- Mencari sasaran pemasaran.
- Menetapkan strategi penawaran terhadap konsumen.
- Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan pemasaran.

### 4. Bagian Produksi

Tugas pokok bagian produksi adalah mengelola bahan baku serta membuat dan menghasilkan produk minuman lidah buaya, teh lidah buaya, dan kerupuk lidah buaya yang sesuai dengan standart perusahaan. Pada bagian produksi terdapat pengawas yaitu Pak Ajo serta harus mengecek kualitas rasa dan kualitas tampilan produk.

### 5. Kepala Produksi

- Mengontrol proses produksi.
- Mengatur jalannya proses produksi.
- Membeli bahan baku dan bahan pelengkap.
- Bertanggung jawab atas jalannya proses produksi.

### 6. Karyawan Produksi

- Melaksanakan kegiatan proses produksi sesuai bagian masing-masing.
- Menjaga kebersihan pabrik.

## 4.2 Aspek Produksi

### A. Produk

Produk yang digunakan oleh CV Kalista Warna merupakan makana dan minuman yang terbuat dari bahan dasar tanaman lidah buaya.

**Tabel 1 Produk**

| No |                     | Penjelasan   |
|----|---------------------|--|
| 1. | Minuman Lidah Buaya | Merupakan produk minuman lidah buaya dengan ditambahkan perisa leci  |
| 2. | Kerupuk Lidah buaya | Merupakan produk makanan ringan yang bahan bakunya menggunakan daging lidah buaya                              |
| 3. | Teh Lidah Buaya     | Merupakan produk yang terbuat dari kulit lidah buaya yang telah dikupas lalu dipotong kecil kecil lalu dijemur |

#### 1. Minuman Lidah Buaya

Minuman lidah buaya adalah minuman yang terbuat dari tanaman lidah buaya yang di olah menjadi sebuah minuman yang menyehatkan dan segar. Minuman lidah buaya dibuat dengan mencampurkan daging dari tanaman lidah buaya dengn air gula yang telah di beri perisa leci untuk memberikan rasa yang segar di tenggorokan. Minuman lidah buaya mempunyai khasiat yang menyehatkan bagi tubuh seperti :

- a. Membuang racun dalam tubuh, karena lidah buaya kaya akan vitamin dan mineral dan unsur hara yang di perlukan oleh tubuh sehingga dapat membantu membuang racun dalam tubuh.
- b. Membantu pencernaan
- c. Meningkatkan kekebalan tubuh
- d. Mencegah dan mengurangi peradangan

- e. Membantu meremajakan sel-sel kulit dan membantu menyembuhkan iritasi ringan pada kulit
- f. Menyehatkan gigi, dll

**Gambar 2 Minuman Lidah Buaya**



## 2. Kerupuk Lidah Buaya

Kerupuk lidah buaya merupakan olahan lain yang di produksi oleh CV. Kalista Warna dengan memanfaatkan daging dari tanaman lidah buaya. Kerupuk lidah buaya merupakan olahan makanan yang mencampurkan daging lidah buaya dengan tepung kanji dan bahan lainnya seperti garam kemudian dibuat adonan kerupuk yang kemudian di jemur. CV. Kalista Warna menjual produk kerupuk lidah buaya dalam bentuk mentah maupun matang.

**Gambar 3 kerupuk lidah buaya**



## 3. Teh Lidah Buaya

Teh lidah buaya merupakan olahan yang dibuat dari limbah kulit lidah buaya yang telah di kupas yang di potong kecil-kecil yang selanjutnya di lakukan penjemuran hingga kering kemudian kulit lidah buaya yang telah di jemur di sngrai dengan bunga melati untuk memberikan aroma melati pada kulit lidah buaya sehingga menjadi olahan teh lidah buaya.

**Gambar 4 Teh lidah buaya**



#### B. Bahan Baku dan Bahan Penolong

Bahan Baku sangatlah penting menunjang keberhasilan kegiatan proses produksi. Hal ini disebabkan karena bahan baku yang sangat mempengaruhi bentuk atau komposisi produk jadi, baik secara kuantitas maupun kualitas, serta harga jual produk. Berikut adalah bahan baku dan bahan penolong yang digunakan CV. Kalista Warna:\

Bahan Baku :

1. Pelepah Lidah Buaya
2. Air
3. Gula Pasir
4. Garam
5. Asam Sitrat
6. Perisa Leci
7. Tepung Kanji
8. Telur
9. Bunga Melati

Bahan Penolong :

1. Sendok Plastik

2. Gelas Plastik
3. Plastik Seal
4. Kardus
5. Selotip
6. Lakban
7. Stiker Merek
8. Gas
9. Botol Plastik
10. Plastic Kerupuk

C. Mesin dan Peralatan

Berikut adalah mesin dan peralatan yang digunakan CV. Kalista Warna dalam memproduksi Minuman Lidah Buaya :

- Mesin pemotong daging lidah buaya  
Mesin ini di gunakan untuk memotong daging lidah buaya ke dalam bentuk dadu atau nata.
- Mesin Cuci  
Mesin ini digunakan untuk mencuci daging lidah buaya yang telah di potong untuk membersihkan lendir yang masih menempel.
- Mesin Press cup  
Mesin ini digunakan untuk pengemasan produk minuman lidah buaya dalam wadah cup atau gelas plastic.

**Tabel 2 Data Mesin dan Peralatan dalam Proses Produksi**

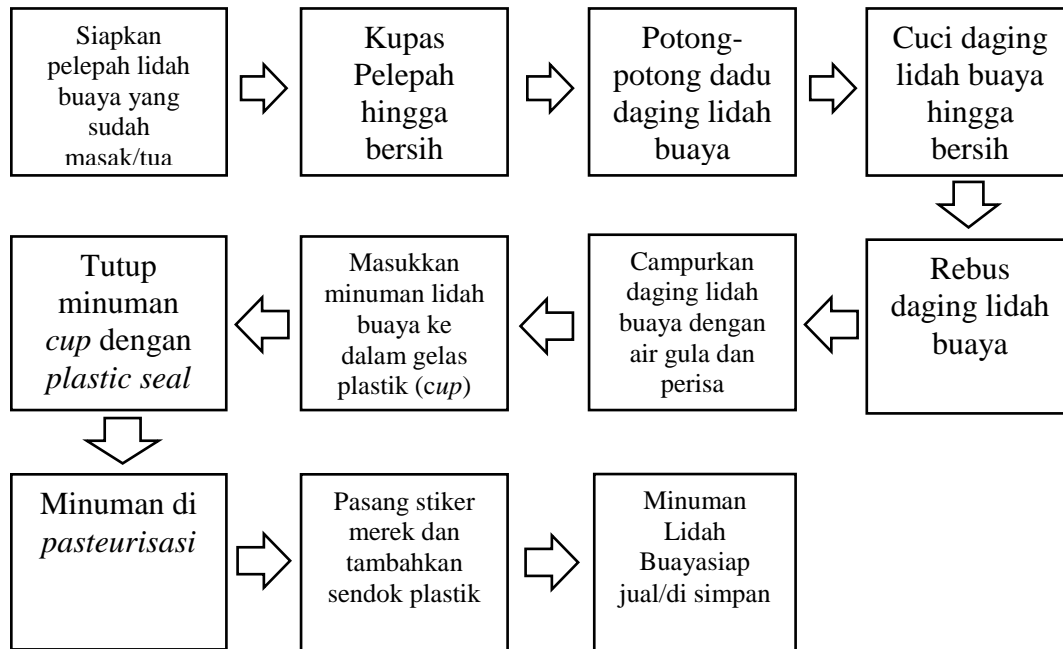
| No | Nama           | Jumlah  |
|----|----------------|---------|
| 1  | Pisau pengupas | 15 unit |
| 2  | Pisau pengiris | 15 unit |

|    |                                   |          |
|----|-----------------------------------|----------|
| 3  | Mesin pemotong daging lidah buaya | 1 unit   |
| 4  | Mesin cuci                        | 1 unit   |
| 5  | Kompor                            | 2 unit   |
| 6  | Panci ukuran besar                | 6 buah   |
| 7  | Ember 5llastic besar              | 6 buah   |
| 8  | Box 5llastic                      | 6 buah   |
| 9  | Sarung tangan                     | 3 pasang |
| 10 | Gunting                           | 3 buah   |
| 11 | Mesin press cup                   | 2 buah   |
| 12 | Keranjang sampah                  | 5 buah   |
| 13 | Papan talenan                     | 5 buah   |
| 14 | Thermometer                       | 2 buah   |
| 15 | Gelas ukur                        | 2 buah   |
| 16 | Centong                           | 4 buah   |
| 17 | Rak                               | 1 buah   |
| 18 | Masker penutup mulut              | 6 buah   |
| 19 | Meja dan bangku                   | 1 pasang |
| 20 | Timbangan                         | 1 buah   |
| 21 | <i>Hair Dryer</i>                 | 1 buah   |

#### 4.2.1 Proses produksi

Di bawah ini merupakan alur produksi CV Kalista Warna dalam memproduksi minuman lidah buaya:

#### Gambar 5 Alur Proses Produksi



Berdasarkan gambar alur produksi diatas, dapat dijelaskan alur produksi tersebut antara lain adalah sebagai berikut :

1. Siapkan pelepah lidah buaya yang sudah masak/tua dengan ukuran 600-900 gram per satu pelepah. Penggunaan pelepah lidah buaya yang tua adalah agar tidak hancur setelah proses pencucian yang berkali-kali dan tidak terlalu bau.
2. Kupas pelepah lidah buaya hingga bersih. Dalam mengupas kulit lidah buaya di gunakan dua macam pisau yaitu pisau kupas yang di gunakan untuk mengupas pelepah lidah buaya bagian punggung dan pisau iris untuk mengupas (seset) kulit lidah buaya bagian punggung yang sedikit bengkok.
3. Setelah pelepah lidah buaya dikupas, dagingnya dipotong-potong dadu dengan ukuran 2x2 dan ketebalan tergantung pada ketebalan daging lidah buaya.
4. Setelah daging lidah buaya dipotong-potong, daging dicuci hingga bersih dan di rendam ke dalam air yang sudah di campurkan asam sitrat selama satu malam yang berguna untuk menghilangkan bau, lendir, dan sebagai pengawet daging lidah buaya.
5. Daging lidah buaya yang sudah direndam satu malam dicuci kembali hingga bersih. Setelah itu direbus selama 45-60 menit, ukurannya hingga air

mendidih. Dalam merebus daging lidah buaya di campurkan dengan garam.

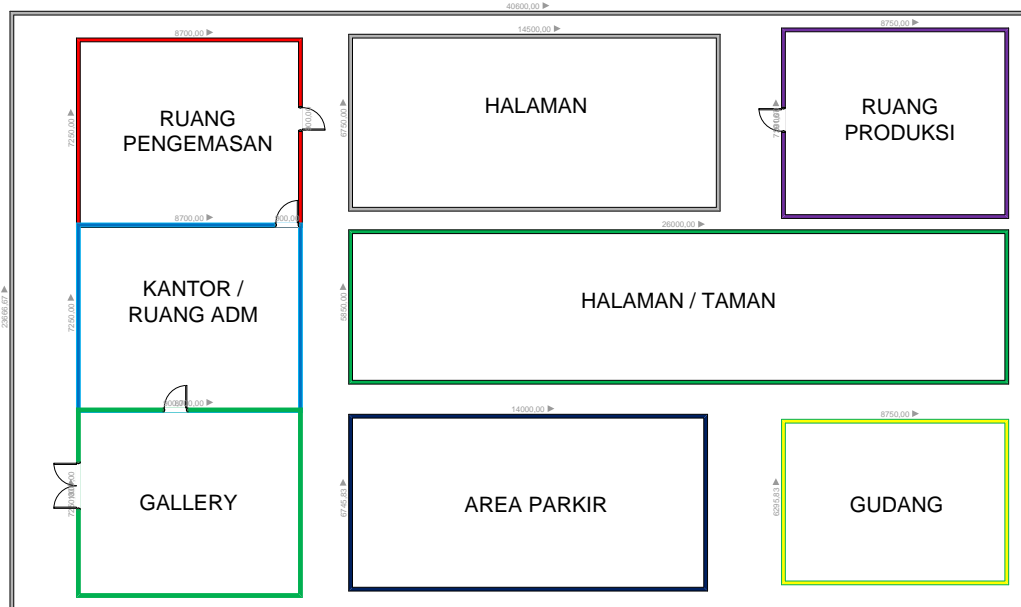
Fungsinya adalah untuk menghilangkan sisa-sisa lendir

6. Setelah daging lidah buaya di rebus, daging lidah buaya dicuci kembali. Proses pencucian berkali-kali ini untuk meminimalkan lendir dalam daging lidah buaya agar minuman lidah buaya bisa bertahan lama. Daging lidah buaya yang sudah dicuci siap di campurkan dengan air matang dan gula. Cara membuat air gula adalah dengan merebus gula pasir dengan air hingga larut. Menggunakan sirup gula adalah agar rasa manis pada minuman lidah buaya terasa merata. Tambahkan juga perasa leci pada minuman.
7. Minuman lidah buaya yang sudah siap di masukan ke dalam gelas plastik (cup). Untuk minuman cup ukuran 300ml, daging lidah buaya yang di masukan adalah 30gr atau setara dengan satu sendok makan. Penggunaan daging lidah buaya pada minuman tidak boleh terlalu banyak karena daging lidah buaya akan menyerap air dan membesar, jika terlalu banyak penggunaan daging lidah buaya maka air minimal akan menjadi keruh.
8. Process *sealing* dengan menggunakan alat khusus berupa *cup sealer press* dengan setting temperature tertentu, sehingga tidak ada kebocoran untuk menghindari udara dan air yang keluar.
9. Setelah minuman dikemas, minuman dipasteurisasi. (Pasteurisasi adalah sebuah proses pemanasan makanan dengan tujuan membunuh organisme merugikan seperti bakteri, virus, protozoa, kapang, dan pada minuman dan cup selama proses produksi)
10. Minuman yang sudah di pasteurisasi, di tambahkan stiker merek “Olavera” dan sendok plastik. Stiker merek sebelumnya diberikan tanggal kadaluarsa. Pemberian sendok plastik adalah untuk memudahkan mengambil daging lidah buaya pada minuman.
11. Proses terakhir adalah penyimpanan (stock), proses ini adalah tahap terakhir dimana minuman Olavera di disimpan dalam gudang siap untuk di pasarkan.

#### **4.2.2 Layout Perusahaan**

##### **Gambar 6 Layout Perusahaan**

### LAYOUT PERUSAHAAN



#### 4.2.3 Biaya Produksi CV Kalista Warna

Berikut ini merupakan biaya produksi yang ditetapkan CV. Kalista Warna dan realisasi biaya produksi yang dikeluarkan oleh CV. Kalista Warna dari tahun 2010 – 2014 sebagai berikut:

**Tabel 3 Budget dan Realisasi Produksi Tahun 2010**

| Keterangan                         | Tahun 2010     |                |
|------------------------------------|----------------|----------------|
|                                    | Budget         | Realisasi      |
| 1. Biaya Administrasi dan Umum:    |                |                |
| a. Ka. Produksi                    | Rp. 10.800.000 | Rp. 10.800.000 |
| b. Karyawan Produksi               | Rp. 21.600.000 | Rp. 21.600.000 |
| Total                              | Rp. 32.400.000 | Rp. 32.400.000 |
| 2. Biaya bahan baku dan penolong : |                |                |
| a. Minuman Lidah Buaya             | Rp. 36.000.000 | Rp. 35.609.800 |
| b. Kerupuk Lidah Buaya             | Rp. 11.000.000 | Rp. 10.560.000 |

|                            |                |                |
|----------------------------|----------------|----------------|
| c. Teh Lidah Buaya         | Rp. 500.000    | Rp. 480.000    |
| Total                      | Rp. 47.500.000 | Rp. 46.649.800 |
| 3. Biaya overhead pabrik : |                |                |
| a. biaya listrik           | Rp. 3.000.000  | Rp. 3.000.000  |
| b. biaya telepon kantor    | Rp. 2.400.000  | Rp. 2.400.000  |
| c. biaya air kantor        | Rp. 2.400.000  | Rp. 2.400.000  |
| d. biaya pemeliharaan      | Rp. 8.000.000  | Rp. 7.875.000  |
| Total                      | Rp. 15.800.000 | Rp.15.675.000  |
| Total Biaya Produksi       | Rp. 95.700.000 | Rp. 94.724.800 |

**Tabel 4 Budget dan Realisasi Produksi Tahun 2011**

| Keterangan                         | Tahun 2011     |                |
|------------------------------------|----------------|----------------|
|                                    | Budget         | Realisasi      |
| 1 Biaya Administrasi dan Umum:     |                |                |
| a. Ka. Produksi                    | Rp. 11.400.000 | Rp. 11.400.000 |
| b. Karyawan Produksi               | Rp. 23.400.000 | Rp. 23.400.000 |
| Total                              | Rp. 34.800.000 | Rp. 34.800.000 |
| 2. Biaya bahan baku dan penolong : |                |                |
| a. Minuman Lidah Buaya             | Rp. 53.150.000 | Rp. 53.065.000 |
| b. Kerupuk Lidah Buaya             | Rp. 16.650.000 | Rp. 16.560.000 |
| c. Teh Lidah Buaya                 | Rp. 800.000    | Rp. 775.000    |
| Total                              | Rp. 71.600.000 | Rp. 70.400.000 |
| 3. Biaya overhead pabrik :         |                |                |
| a. biaya listrik                   | Rp. 3.000.000  | Rp. 3.000.000  |
| b. biaya telepon kantor            | Rp. 2.400.000  | Rp. 2.400.000  |

|                       |                 |                 |
|-----------------------|-----------------|-----------------|
| c. biaya air kantor   | Rp. 2.400.000   | Rp. 2.400.000   |
| d. biaya pemeliharaan | Rp. 8.000.000   | Rp. 7.875.000   |
| Total                 | Rp. 15.800.000  | Rp. 15.675.000  |
| Total Biaya Produksi  | Rp. 122.200.000 | Rp. 120.875.000 |

**Tabel 5 Budget dan Realisasi Produksi Tahun 2012**

| Keterangan                         | Tahun 2012      |                 |
|------------------------------------|-----------------|-----------------|
|                                    | Budget          | Realisasi       |
| 1. Biaya Administrasi dan Umum:    |                 |                 |
| a. Ka. Produksi                    | Rp. 12.000.000  | Rp. 12.000.000  |
| b. Karyawan Produksi               | Rp. 25.200.000  | Rp. 25.200.000  |
| Total                              | Rp. 37.200.000  | Rp. 37.200.000  |
| 2. Biaya bahan baku dan penolong : |                 |                 |
| a. Minuman Lidah Buaya             | Rp. 92.200.000  | Rp. 91.732.000  |
| b. Kerupuk Lidah Buaya             | Rp. 22.000.000  | Rp. 21.600.000  |
| c. Teh Lidah Buaya                 | Rp. 1.250.000   | Rp. 1.125.500   |
| Total                              | Rp. 115.450.000 | Rp. 113.457.500 |
| 3. Biaya umum pabrik :             |                 |                 |
| a. biaya listrik                   | Rp. 3.500.000   | Rp. 3.500.000   |
| b. biaya telepon kantor            | Rp. 2.600.000   | Rp. 2.600.000   |
| c. biaya air kantor                | Rp. 2.800.000   | Rp. 2.800.000   |
| d. biaya pemeliharaan              | Rp. 8.000.000   | Rp. 7.875.000   |
| Total                              | Rp. 16.900.000  | Rp. 16.775.000  |
| Total Biaya Produksi               | Rp. 169.550.000 | Rp. 167.432.500 |

**Tabel 6 Budget dan Realisasi Produksi Tahun 2013**

| Keterangan                         | Tahun 2013      |                 |
|------------------------------------|-----------------|-----------------|
|                                    | Budget          | Realisasi       |
| 1. Biaya Administrasi dan Umum:    |                 |                 |
| a. Ka. Produksi                    | Rp. 15.000.000  | Rp. 15.000.000  |
| b. Karyawan Produksi               | Rp. 18.000.000  | Rp. 18.000.000  |
| Total                              | Rp. 33.000.000  | Rp. 33.000.000  |
| 2. Biaya bahan baku dan penolong : |                 |                 |
| a. Minuman Lidah Buaya             | Rp.             | Rp. 131.104.000 |
| b. Kerupuk Lidah Buaya             | 135.250.000     | Rp. 25.200.000  |
| c. Teh Lidah Buaya                 | Rp. 25.500.000  | Rp. 1.450.000   |
|                                    | Rp. 1.500.000   |                 |
| Total                              | Rp. 162.250.000 | Rp. 157.754.000 |
| 3. Biaya umum pabrik :             |                 |                 |
| a. biaya listrik                   | Rp. 3.500.000   | Rp. 3.500.000   |
| b. biaya telepon kantor            | Rp. 2.600.000   | Rp. 2.600.000   |
| c. biaya air kantor                | Rp. 2.800.000   | Rp. 2.800.000   |
| d. biaya pemeliharaan              | Rp. 8.000.000   | Rp. 7.875.000   |
| Total                              | Rp. 16.900.000  | Rp. 16.775.000  |
| Total Biaya Produksi               | Rp. 212.150.000 | Rp. 207.529.000 |

**Tabel 7 Budget dan Realisasi Produksi Tahun 2014**

| Keterangan                         | Tahun 2014      |                 |
|------------------------------------|-----------------|-----------------|
|                                    | Budget          | Realisasi       |
| 1. Biaya Administrasi dan Umum:    |                 |                 |
| a. Ka. Produksi                    | Rp. 18.000.000  | Rp. 18.000.000  |
| b. Karyawan Produksi               | Rp. 19.200.000  | Rp. 19.200.000  |
| Total                              | Rp. 37.200.000  | Rp. 37.200.000  |
| 2. Biaya bahan baku dan penolong : |                 |                 |
| a. Minuman Lidah Buaya             | Rp. 185.00.000  | Rp. 182.648.200 |
| b. Kerupuk Lidah Buaya             | Rp. 31.250.000  | Rp. 30.240.000  |
| c. Teh Lidah Buaya                 | Rp. 1.750.000   | Rp. 1.615.000   |
| Total                              | Rp. 218.000.000 | Rp. 215.503.200 |
| 3. Biaya umum pabrik :             |                 |                 |
| a. biaya listrik                   | Rp. 4.000.000   | Rp. 4.000.000   |
| b. biaya telepon kantor            | Rp. 2.600.000   | Rp. 2.600.000   |
| c. biaya air kantor                | Rp. 2.800.000   | Rp. 2.800.000   |
| d. biaya pemeliharaan              | Rp. 8.000.000   | Rp. 7.875.000   |
| Total                              | Rp. 17.400.000  | Rp. 17.275.000  |
| Total Biaya Produksi               | Rp. 272.600.000 | Rp. 269.978.200 |

### 4.3 Aspek Pemasaran

Pasar sasaran (Target Market) adalah: Sekelompok konsumen atau pelanggan yang secara khusus menjadi sasaran usaha pemasaran bagi sebuah perusahaan. Dalam menerapkan pasar sasaran, terdapat tiga langkah pokok yang harus diperhatikan, yaitu:

1. Segmentasi Pasar

Pada Bengkel CV. Kalista Warna ini segmentasi pasarnya yaitu giant hypermart, sekolah-sekolah, rumah rumah kesehatan, rumah makan, dan para pelanggan perorangan tidak dipengaruhi oleh jenis kelamin ataupun umur. . Dengan melaksanakan segmentasi pasar, kegiatan pemasaran dapat dilakukan lebih terarah dan sumber daya yang dimiliki perusahaan dapat digunakan secara lebih efektif dan efisien dalam rangka memberikan kepuasan bagi konsumen.

2. Penetapan Pasar Sasaran

Adalah kegiatan yang berisi dan menilai serta memilih satu atau lebih segmen pasar yang akan dimasuki oleh suatu perusahaan. Dalam penetapan pasar sasaran perusahaan CV. Kalista Warna menggunakan strategi spesialisasi produk dengan menggunakan spesialisasi produk yang lebih terfokus pada produk yang dijual dengan tingkat kualitas yang baik.

3. Penempatan Produk

Penempatan produk yang diciptakan oleh CV. Kalista Warna adalah menghasilkan produk yang dapat dibeli oleh semua kalangan pelanggan dengan harga yang terjangkau namun dengan kualitas yang baik. Dengan terus menjaga kualitas produk, distribusi dan pelayanan maka diharapkan para pelanggan dapat terus membeli hasil produk-produk dari CV. Kalista Warna. Saat ini setiap produk yang beredar dipasar menduduki posisi tertentu dalam segmen pasarnya. Apa yang sesungguhnya penting disini adalah persepsi atau tanggapan konsumen mengenai posisi yang dipegang oleh setiap produk dipasar.

#### 4.3.1 Saluran Distribusi

Fungsi utama saluran distribusi adalah menyalurkan barang dari produsen ke konsumen, maka perusahaan dalam melaksanakan dan menentukan saluran distribusi harus melakukan pertimbangan yang baik.

Berikut adalah jenis saluran distribusi yang digunakan CV. Kalista Warna dalam memasarkan produknya :

- 1) Produsen  $\longrightarrow$  Konsumen

Bentuk saluran ini paling sederhana, dimana produsen menyalurkan barangnya langsung kepada konsumen tanpa menggunakan perantara. Oleh karena itu saluran ini disebut saluran distribusi langsung.

- 2) Produsen  $\longrightarrow$  Pengecer  $\longrightarrow$  Konsumen

Merupakan saluran distribusi tingkat satu, dimana distributor langsung menjual barang kepada konsumen. Pada distribusi tingkat satu, distributor disebut juga sebagai pengecer. CV Kalista Warna memiliki beberapa distributor yang berada di Jakarta, Bogor, Depok, Bekasi,

#### 4.3.2 Promotion (Promosi)

Promosi berhubungan dengan berbagai usaha untuk memberikan informasi pada pasar tentang produk/jasa yang dijual, tempat dan saatnya. Cara promosi yang telah dilakukan CV Kalista Warna, antara lain :

1. Periklanan (*advertising*)

Merupakan alat utama bagi pengusaha untuk mempengaruhi konsumennya. Untuk periklanan sendiri CV Kalista Warna dibantu oleh media elektronik dan media cetak dimana seringkali datang para reporter atau wartawan yang ingin mewawancarai dan ingin meliput tentang produk minuman lidah buaya.

2. Penjualan pribadi (*personal selling*)

Merupakan kegiatan perusahaan untuk melakukan kontak langsung dengan calon konsumennya. Dengan kontak langsung ini diharapkan akan terjadi hubungan atau interaksi yang positif antara pengusaha dengan calon konsumen itu. Yang termasuk dalam personal selling adalah *door to door selling*, *mail order*, *telephone selling*, dan *direct selling*. Dalam kegiatan personal selling yang telah

dilakukan selama ini CV Kalista Warna telah melakukan kegiatan telepon dan media sms.

### 3. *Direct Selling*

Kegiatan *direct selling* yang dilakukan perusahaan selama ini terjadi dirumah pemilik sekaligus sebagai tempat usaha beliau di Jl H. Dimun Raya No 4 Rt 05/06, Depok, Jawa Barat. Selain itu *direct selling* juga terjadi ketika beliau melakukan kegiatan pameran.

### 4. Melalui Internet

Salah satu cara promosi yang paling mudah dan tidak mengeluarkan banyak biaya adalah melalui internet. Dimana saja dan kapan saja semua orang dapat mengakses internet selain itu juga konsumen jaman sekarang lebih menyukai sistem belanja online dimana mereka tidak harus mengeluarkan biaya lagi untuk ongkos dan waktu untuk datang langsung ke toko.

CV Kalista Warna sendiri sudah memiliki beberapa situs yang bisa di akses dengan internet, diantaranya :

- a. Email : tanti.guntari@gmail.com
- b. Akun Facebook :Olavera Lidah Buaya

### 5. Mengikuti pameran UKM

CV Kalista Warna seringkali mengikuti pameran – pameran yang diadakan oleh berbagai instansi baik dari pemerintahan ataupun swasta. Dengan mengikuti pameran CV Kalista Warna dapat memperoleh konsumen yang lebih banyak.

### 6. Brosur dan kartu nama

**Gambar 7 Brosur Produk Olavera**



Brosur dan kartu nama sangat diperlukan apalagi pada saat pameran. Dengan adanya brosur dan kartu nama konsumen akan dapat mengetahui tentang produk kita. Karena didalam brosur tersebut menjelaskan tentang produk kita. CV Kalista Warna sendiri secara rutin mencetak brosur dan kartu nama di percetakan.

**Tabel 8 Biaya Promosi CV Kalista Warna**

| Kegiatan Promosi | Tahun         |               |               |               |               |
|------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|                  | 2010          | 2011          | 2012          | 2013          | 2014          |
| Pulsa Modem      | Rp. 1.200.000 | Rp. 1.200.000 | Rp. 1.200.000 | Rp. 1.200.000 | Rp. 1.200.000 |
| Brosur           | Rp. 1.000.000 | Rp. 1.000.000 | Rp. 1.000.000 | Rp. 1.250.000 | Rp. 1.500.000 |
| Pameran          | Rp 2.500.000  | Rp 3.750.000  | Rp 3.000.000  | Rp 4.000.000  | Rp 4.500.000  |
| Kartu Nama       | Rp 300.000    | Rp 300.000    | Rp 300.000    | Rp 350.000    | Rp 400.000    |
| Total Biaya      | Rp. 5.000.000 | Rp. 6.250.000 | Rp. 5.500.000 | Rp. 6.800.000 | Rp. 7.600.000 |

### **4.3.3 Fungsi Pemasaran yang dilakukan CV Kalista Warna**

#### **4.3.3.1 Pembelian**

CV. Kalista Warna menjalankan fungsi pembelian dalam hal bahan baku, yaitu dengan memilih bahan baku yang berkualitas baik dan sesuai dengan standar mutu agar produk yang dihasilkan dapat diterima oleh masyarakat, sehingga fungsi pemasaran yang dilakukan Bengkel Gong H.Sukarna berhasil dijalankan. Pembelian konsumen ke produsen (CV. Kalista Warna) dilakukan

dengan menggunakan saluran distribusi tradisional yang disalurkan kepada konsumen dan distributor seperti yang dijelaskan pada Saluran Distribusi. Sedangkan untuk administrasi yang dilakukan oleh perusahaan ini dengan pedagang besar dilakukan dengan cara:

- Pembelian bahan baku  
CV. Kalista Warna dalam pembelian bahan baku, administrasi yang digunakan adalah dengan menggunakan pencatatan daftar pembelian disertai dengan bon maupun kwitansi pembelian.
- Administrasi pembelian pedagang besar  
Administrasi dalam pembelian produk, khususnya pedagang besar yang membeli langsung ke CV. Kalista Warna menggunakan bon/kwitansi dengan bayar di tempat (langsung atau cash) atau bayar uang muka dahulu (DP) yang pelunasannya setelah produk diterima. Dalam administrasi yang dilakukan CV. Kalista warna bagi pedagang besar yang ingin langsung membeli perangkat Produk Olahan Lidah Buaya ke produsen, dapat datang langsung ke CV. Kalista Warna yang selanjutnya akan disepakati dengan system administrasi berikutnya.

#### **4.3.3.2 Penjualan Produk ke Konsumen**

CV. Kalista Warna dalam penjualannya kepada konsumen dilakukan dengan menjual produknya langsung kepada konsumen dan distributor. Hal ini dilakukan agar konsumen dapat dengan mudah mendapatkan produk dari CV. Kalista Warna.

#### **4.3.3.3 Pengiriman Produk**

CV. Kalista Warna melakukan pengiriman secara langsung yang dilakukan oleh karyawan bagian pemasaran (driver). Pengiriman ini dilakukan dengan tujuan untuk memberikan pelayanan yang maksimal sehingga menciptakan loyalitas pelanggan (konsumen) terhadap

produk dari CV. Kalista Warna. Pengiriman ini dilakukan secara langsung dan cepat (dimana setiap ada pesanan untuk dikirim atau pembelian, CV. Kalista Warna langsung melakukan pengiriman) sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang berlaku di perusahaan serta kesepakatan antara perusahaan dengan pembeli (konsumen) mengenai pembayaran maupun pengiriman itu sendiri.

#### **4.3.3.4 Penyimpanan Produk**

Penyimpanan produk ditempatkan pada tempat penyimpanan. Dimana tempat penyimpanan tersebut terdapat pada sebuah ruangan yang terdiri dari sebuah rak dan kulkas pendingin yang di simpan rapi. Produk-produk tersebut akan di cek langsung oleh Ibu Tanti selaku pemilik.

#### **4.3.3.5 Standarisasi**

Standarisasi pemasaran yang dilakukan CV. Kalista Warna yaitu dengan mengacu kepada standarisasi pemasaran yang berlaku di usaha tersebut. Secara rutin perusahaan ini rajin mengikuti pameran-pameran ukm guna mempromosikan produknya sehingga penjualan meningkat. Untuk mendukung pameran yang diikutinya, CV. Kalista Warna juga mencetak kartu nama dan brosur yang dapat dibagikan saat pameran..

#### **4.3.3.6 Periklanan Produk**

CV. Kalista Warna dalam melakukan periklanan menggunakan kartu namapemilik dan brosur yang dibagikan saat mengikuti pameran, membuat website khusus yang berisi informasi produk, serta masih menggunakan metode manual (promosi dari mulut ke mulut). Namun dalam beberapa waktu Bengkel Gong H. Sukarna ini pernah juga pernah diliput oleh stasiun TV swasta ataupun nasional dan media cetak lokal.

#### 4.3.3.7 Pendanaan

Dalam hal pendanaan, CV. Kalista Warna melakukan pendanaan menggunakan kas (uang hasil pendapatan) dengan kata lain perusahaan ini memiliki alokasi untuk pos pendanaan pemasaran yang besarnya disesuaikan selain itu perusahaan juga melakukan pinjaman terhadap bank dalam mengembangkan usahanya.

#### 4.3.3.8 Biaya Pemasaran CV Kalista Warna

Berikut ini merupakan biaya pemasaran yang ditetapkan CV. Kalista Warna dan realisasi biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh CV. Kalista Warna dalam lima(5) tahun terakhir adalah sebagai berikut:

**Tabel 9 Budget dan Realisasi Pemasaran Tahun 2010**

| Keterangan                     | Tahun 2010    |               |
|--------------------------------|---------------|---------------|
|                                | Budget        | Realisasi     |
| 1. Gaji/upah bagian pemasaran: |               |               |
| a. Karyawan Pemasaran          | Rp. 9.600.000 | Rp. 9.600.000 |
| Total                          | Rp. 9.600.000 | Rp. 9.600.000 |
| 2. Biaya operasi kendaraan:    |               |               |

|                              |                       |                       |
|------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| a. Bahan bakar minyak        | Rp. 13.000.000        | Rp. 13.000.000        |
| b. service kendaraan         | Rp. 2.000.000         | Rp. 2.000.000         |
| <b>Total</b>                 | <b>Rp. 15.000.000</b> | <b>Rp. 15.000.000</b> |
| <b>3. Biaya packaging:</b>   |                       |                       |
| a. kardus                    | Rp. 6.000.000         | Rp. 5.780.000         |
| b. plastik seal              | Rp. 3.250.000         | Rp. 3.105.000         |
| <b>Total</b>                 | <b>Rp. 9.250.000</b>  | <b>Rp. 8.885.000</b>  |
| <b>4. Biaya promosi:</b>     |                       |                       |
| a. Pulsa Modem               | Rp. 1.200.000         | Rp. 1.200.000         |
| b. Kartu Nama                | Rp. 300.000           | Rp. 300.000           |
| c. Brosur                    | Rp. 1.000.000         | Rp. 1.000.000         |
| d. Pameran                   | Rp. 2.500.000         | Rp. 2.500.000         |
| <b>Total</b>                 | <b>Rp. 5.000.000</b>  | <b>Rp. 5.000.000</b>  |
| <b>Total Biaya Pemasaran</b> | <b>Rp. 38.850.000</b> | <b>Rp. 38.485.000</b> |

**Tabel 10 Budget dan Realisasi Pemasaran Tahun 2011**

| Keterangan                     | Tahun 2011            |                       |
|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|
|                                | Budget                | Realisasi             |
| 1. Gaji/upah bagian pemasaran: |                       |                       |
| a. Karyawan Pemasaran          | Rp. 10.200.000        | Rp. 10.200.000        |
| <b>Total</b>                   | <b>Rp. 10.200.000</b> | <b>Rp. 10.200.000</b> |

|                             |                |                |
|-----------------------------|----------------|----------------|
| 2. Biaya operasi kendaraan: | Rp. 13.000.000 | Rp. 13.000.000 |
| a. Bahan bakar minyak       | Rp. 2.500.000  | Rp. 2.500.000  |
| b. service kendaraan        |                |                |
| Total                       | Rp. 15.500.000 | Rp. 15.500.000 |
| 3. Biaya packaging:         |                |                |
| a. kardus                   | Rp. 9.500.000  | Rp. 9.213.600  |
| b. plastik seal             | Rp. 4.750.000  | Rp. 4.550.000  |
| Total                       | Rp. 14.250.000 | Rp. 13.763.600 |
| 4. Biaya promosi:           |                |                |
| a. Pulsa Modem              | Rp. 1.200.000  | Rp. 1.200.000  |
| b. Kartu Nama               | Rp. 300.000    | Rp. 300.000    |
| c. Brosur                   | Rp. 1.000.000  | Rp. 1.000.000  |
| d. Pameran                  | Rp. 3.750.000  | Rp. 3.750.000  |
| Total                       | Rp. 6.250.000  | Rp. 6.250.000  |
| Total Biaya Pemasaran       | Rp. 46.200.000 | Rp. 45.713.600 |

**Tabel 11 Budget dan Realisasi Pemasaran Tahun 2012**

| Keterangan   | Tahun 2012     |                |
|--|----------------|----------------|
|  | Budget         | Realisasi      |
| 1. Gaji/upah bagian pemasaran:<br>Karyawan Pemasaran | Rp. 10.800.000 | Rp. 10.800.000 |

|                             |                |                |
|-----------------------------|----------------|----------------|
| Total                       | Rp. 10.800.000 | Rp. 10.800.000 |
| 2. Biaya operasi kendaraan: |                |                |
| a. Bahan bakar minyak       | Rp. 15.000.000 | Rp. 15.000.000 |
| b. Service Kendaraan        | Rp. 2.500.000  | Rp. 2.500.000  |
| Total                       | Rp. 17.500.000 | Rp. 17.500.000 |
| 3. Biaya packaging:         |                |                |
| a. kardus                   | Rp. 13.000.000 | Rp. 12.796.500 |
| b. plastik seal             | Rp. 6.750.000  | Rp. 6.650.000  |
| Total                       | Rp. 19.750.000 | Rp. 19.446.500 |
| 4. Biaya promosi:           |                |                |
| a. Pulsa Modem              | Rp. 1.200.000  | Rp. 1.200.000  |
| b. Kartu Nama               | Rp. 300.000    | Rp. 300.000    |
| c. Brosur                   | Rp. 1.000.000  | Rp. 1.000.000  |
| d. Pameran                  | Rp. 3.000.000  | Rp. 3.000.000  |
| Total                       | Rp. 5.500.000  | Rp. 5.500.000  |
| Total Biaya Pemasaran       | Rp. 53.550.000 | Rp. 53.246.500 |

**Tabel 12 Budget dan Realisasi Pemasaran Tahun 2013**

| Keterangan                     | Tahun 2013     |                |
|--------------------------------|----------------|----------------|
|                                | Budget         | Realisasi      |
| 1. Gaji/upah bagian pemasaran: | Rp. 11.500.000 | Rp. 11.500.000 |

|                             |                |                |
|-----------------------------|----------------|----------------|
| Karyawan Pemasaran          |                |                |
| Total                       | Rp. 11.500.000 | Rp. 11.500.000 |
| 2. Biaya operasi kendaraan: | Rp. 16.000.000 | Rp. 16.000.000 |
| a. Bahan bakar minyak       | Rp. 2.500.000  | Rp. 2.500.000  |
| b. Service kendaraan        |                |                |
| Total                       | Rp. 18.500.000 | Rp. 18.500.000 |
| 3. Biaya packaging:         |                |                |
| a. kardus                   | Rp. 14.000.000 | Rp. 13.575.000 |
| b. plastik seal             | Rp. 7.500.000  | Rp. 7.225.000  |
| Total                       | Rp. 21.500.000 | Rp. 20.800.000 |
| 4. Biaya promosi:           |                |                |
| a. Pulsa Modem              | Rp. 1.200.000  | Rp. 1.200.000  |
| b. Kartu Nama               | Rp. 350.000    | Rp. 350.000    |
| c. Brosur                   | Rp. 1.250.000  | Rp. 1.250.000  |
| d. Pameran                  | Rp. 4.000.000  | Rp. 4.000.000  |
| Total                       | Rp. 6.800.000  | Rp. 6.800.000  |
| Total Biaya Pemasaran       | Rp. 58.300.000 | Rp. 57.600.000 |

**Tabel 13 Budget dan Realisasi Pemasaran Tahun 2014**

| Keterangan   | Tahun 2014     |                |
|--|----------------|----------------|
|  | Budget         | Realisasi      |
| 1. Gaji/upah bagian pemasaran:<br>Karyawan Pemasaran | Rp. 12.000.000 | Rp. 12.000.000 |
| Total  | Rp. 12.000.000 | Rp. 12.000.000 |
| 2. Biaya operasi kendaraan:                          | Rp. 17.000.000 | Rp. 17.000.000 |
| a. Bahan bakar minyak                                | Rp. 3.000.000  | Rp. 3.000.000  |
| b. Service Kendaraan                                 |                |                |
| Total  | Rp. 20.000.000 | Rp. 20.000.000 |
| 3. Biaya packaging:                                  |                |                |
| a. Kardus  | Rp. 15.000.000 | Rp. 14.750.000 |
| b. Plastik seal                                      | Rp. 8.000.000  | Rp. 7.650.000  |
| Total  | Rp. 23.000.000 | Rp. 22.400.000 |
| 4. Biaya promosi:                                    |                |                |
| a. Pulsa Modem                                       | Rp. 1.200.000  | Rp. 1.200.000  |
| b. Kartu Nama  | Rp. 400.000    | Rp. 400.000    |
| c. Brosur  | Rp. 1.500.000  | Rp. 1.500.000  |
| d. Pameran   | Rp. 4.500.000  | Rp. 4.500.000  |
| Total  | Rp. 7.600.000  | Rp. 7.600.000  |

|                       |                |                |
|-----------------------|----------------|----------------|
| Total Biaya Pemasaran | Rp. 62.600.000 | Rp. 62.000.000 |
|-----------------------|----------------|----------------|

#### 4.4 Aspek Personalia

Sumber Daya Manusia (SDM) dalam konteks bisnis, adalah orang yang bekerja dalam suatu organisasi yang sering pula disebut karyawan. Sumber Daya Manusia merupakan asset yang paling berharga dalam perusahaan, tanpa manusia maka sumber daya perusahaan tidak akan dapat menghasilkan laba atau menambah nilainya sendiri. Berikut adalah data pegawai CV. Kalista Warna. Pekerja dari CV. Kalista Warna adalah laki-laki dan perempuan yang terdiri dari 1 laki laki dan 3 Perempuan . Walaupun hari kerja di CV. Kalista Warna 6 hari dalam seminggu, tetapi karyawan boleh libur ketika sakit, ada kerabat yang meninggal atau menikah, dan jika memang karyawan ingin libur untuk beristirahat. Tidak ada larangan libur bagi karyawan, tetapi konsekuensinya adalah upah yang diterima perbulannya akan dipotong sesuai lamanya karyawan tersebut tidak masuk.

**Tabel 14 Data tenaga kerja tahun 2014**

| No    | Bagian    | Jumlah |
|-------|-----------|--------|
| 1     | Pemasaran | 1      |
| 2     | Keuangan  | 1      |
| 3     | Produksi  | 3      |
| Total |           | 5      |

**Tabel 15 Jam Operasional**

| Hari        | Bagian | Jam           |               |
|-------------|--------|---------------|---------------|
|             |        | Kerja         | Istirahat     |
| Senin Jumat | Pabrik | 08.00 - 17.00 | 12.00 - 13.00 |
| Sabtu       | Pabrik | 09.00 – 16.00 | 12.00 - 13.00 |

|        |        |       |       |
|--------|--------|-------|-------|
| Minggu | Pabrik | Libur | Libur |
|--------|--------|-------|-------|

#### **4.4.1 Sistem Rekrutmen**

Dalam merekrut pekerja khususnya pada bagian produksi, CV. Kalita Warna tidak mempunyai persyaratan khusus, seperti misalnya batasan usia atau jenjang pendidikan tertentu, yang terpenting adalah orang tersebut mau bekerja dan mempunyai tekad yang kuat dalam mengerjakan pekerjaannya.

#### **4.4.2 Pengenalan dan Orientasi**

CV. Kalista Warna dalam pengenalan dan orientasi dilakukan pada hari pertama pekerja baru masuk. Pengenalan dan orientasi dilakukan dengan melakukan pengenalan kepada para karyawan yang telah lebih dahulu bekerja kemudian dilanjutkan dengan pengenalan peralatan dan mesin – mesin yang digunakan dalam proses produksi yang dilakukan dan cara memproduksi olahan lidah buaya seperti tata cara pengupasan, pencucian dsb, karena harus dilatih terlebih dahulu sebelum masuk sebagai pekerja di CV. Kalista Warna.

#### **4.4.3 Penilaian Kinerja (Evaluasi)**

Tujuan evaluasi kinerja perusahaan yaitu untuk menjamin pencapaian sasaran dan tujuan perusahaan dan juga untuk mengetahui posisi perusahaan dan tingkat pencapaian sasaran perusahaan, terutama untuk mengetahui bila terjadi keterlambatan atau penyimpangan, sehingga dapat diperbaiki. Hal ini dilakukan untuk memperkecil kesalahan yang dilakukan oleh karyawan CV. Kalista Warna, khususnya di bagian produksi.

#### **4.4.4 Kesejahteraan Karyawan**

Berikut adalah cara perusahaan CV. Kalista Warna dalam menyejahterakan karyawannya:

##### **1. Insentif**

Di dalam perusahaan CV. Kalista Warna, terdapat jenis-jenis insentif yang diberikan perusahaan kepada para karyawannya guna meningkatkan motivasi dalam bekerja. Untuk bagian produksi, insentif diberikan jika penjualan meningkat, karena pekerja harus bekerja lebih dari jam produksi dan produk yang dihasilkan harus lebih banyak dari biasanya.

##### **2. Pemberian pinjaman**

Selain memberikan upah dan insentif kepada karyawannya, untuk meningkatkan kesejahteraan karyawannya CV. Kalista Warna juga memberikan pinjaman bagi karyawannya tanpa dikenai bunga pinjaman, yang waktu pengembaliannya berdasarkan kesepakatan antara karyawan yang meminjam dengan pemilik yang memberikan pinjaman.

#### **4.4.5 Pemberhentian Kerja**

CV. Kalista Warna dalam pemberhentian kerja tidak mengatur atau menggunakan sistem pemberhentian kerja yang berlaku pada perusahaan pada umumnya. Pemberhentian kerja biasanya terjadi karena permintaan dari karyawannya sendiri (dengan alasan yang lebih sering yaitu ingin kembali ke kampung halaman) ataupun karyawan yang pulang ke kampung halamannya dan tidak kembali lagi ke CV. Kalista Warna.

#### **4.5 Aspek Keuangan**

- 1) Menentukan besarnya biaya penyusutan aktiva tetap
- 2) Penjualan
- 3) Harga pokok produksi
  - Biaya Bahan baku
  - Biaya Tenaga kerja langsung
  - Biaya Overhead pabrik
- 4) Laporan Laba Rugi
- 5) Laporan Neraca

**Tabel 16 Daftar Aktiva**

| CV. Kalista Warna             |        |               |              |                      |
|-------------------------------|--------|---------------|--------------|----------------------|
| Jenis Investasi               | Jumlah | Satuan        | Harga Satuan | Total                |
| Aktiva Berwujud               |        |               |              |                      |
| 1. Tanah                      | 150    | meter persegi |              | Rp 150,000,000       |
| 2. Bangunan                   | 96     | meter persegi |              | Rp 192,000,000       |
| 3. Mobil                      | 1      | Unit          |              | Rp 60,000,000        |
| 4. Sepeda Motor               | 1      | Unit          |              | Rp 5,000,000         |
| 5. Mesin                      |        |               |              |                      |
| a. Mesin cuci                 | 1      | Unit          | Rp 600,000   | Rp 600,000           |
| b. Mesin <i>Press Cup</i>     | 2      | Unit          | Rp 3,000,000 | Rp 3,000,000         |
| c. Mesin Pemotong Lidah Buaya | 1      | Unit          | Rp 1,200,000 | Rp 1,200,000         |
| d. Lemari Etalase             | 1      | Buah          | Rp 850,000   | Rp 850,000           |
| e. Mesin pendingin            | 1      | Unit          | Rp 1,275,000 | Rp 1,275,000         |
| f. Kulkas                     | 5      | Unit          | Rp. 500.000  | Rp 2.500.000         |
| g. Mesin Vacuum               | 1      |               | Rp. 600.000  | Rp. 600.000          |
| <b>Subtotal</b>               |        |               |              | <b>Rp 10,025,000</b> |
| 6. Peralatan                  |        |               |              |                      |
| a. Pisau Kupas                | 15     | Buah          | Rp 12,500    | Rp 187,500           |
| b. Pisau Iris                 | 15     | Buah          | Rp 12,500    | Rp 187,500           |
| c. Termometer                 | 2      | Buah          | Rp 300,000   | Rp 600,000           |

|                             |    |        |              |                      |
|-----------------------------|----|--------|--------------|----------------------|
| d. Panci                    | 6  | Buah   | Rp 135,000   | Rp 810,000           |
| e. <i>Box</i>               | 6  | Buah   | Rp 235,000   | Rp 1,410,000         |
| f. Keranjang Sampah         | 5  | Buah   | Rp 15,000    | Rp 75,000            |
| g. Ember                    | 6  | Buah   | Rp 60,000    | Rp 120,000           |
| h. Gelas Ukur               | 2  | Buah   | Rp 15,000    | Rp 30,000            |
| i. Centong                  | 4  | Buah   | Rp 15,000    | Rp 60,000            |
| j. Kompor                   | 2  | Unit   | Rp 260,000   | Rp 520,000           |
| k. Masker                   | 10 | Buah   | Rp 2,000     | Rp 20,000            |
| l. Sarung Tangan            | 10 | Pasang | Rp 2.500     | Rp 25,000            |
| m. Kipas angin              | 1  | Unit   | Rp 300,000   | Rp 300,000           |
| n. Kursi plastik kecil      | 3  | Buah   | Rp 10,000    | Rp 30,000            |
| o. Kursi kayu sedang        | 2  | Buah   | Rp 20,000    | Rp 40,000            |
| p. Meja                     | 3  | Buah   | Rp 300,000   | Rp 900,000           |
| q. Timbangan                | 2  | Unit   | Rp 100,000   | Rp 200,000           |
| r. <i>Cap expired date</i>  | 3  | Buah   | Rp 50,000    | Rp 150,000           |
| s. Gunting                  | 4  | Buah   | Rp 15,000    | Rp 60,000            |
| <b>Subtotal</b>             |    |        |              | <b>Rp 5.725.000</b>  |
| <b>7. Inventaris Kantor</b> |    |        |              |                      |
| a. Lemari                   | 2  | Unit   | Rp 1,500,000 | Rp 3,000,000         |
| b. Meja                     | 2  | Unit   | Rp 400,000   | Rp 800,000           |
| c. Kursi                    | 2  | Unit   | Rp 200,000   | Rp 400,000           |
| d. Komputer                 | 3  | Unit   | Rp 3,500,000 | Rp 10,500,000        |
| e. <i>Printer</i>           | 1  | Unit   | Rp 1,600,000 | Rp 1,600,000         |
| f. <i>Fax</i>               | 1  | Unit   | Rp 145,000   | Rp 150,000           |
| g. Stempel Kalista Warna    | 1  | Unit   | Rp 70,000    | Rp 50,000            |
| <b>Subtotal</b>             |    |        |              | <b>Rp 16,500,000</b> |

|                          |  |  |  |                       |
|--------------------------|--|--|--|-----------------------|
| <b>Jumlah Modal Awal</b> |  |  |  | <b>Rp 439,250,000</b> |
|--------------------------|--|--|--|-----------------------|

**Tabel 17 Biaya Penyusutan**

| Aktiva                       | Nilai          | Nilai Residu   | Umur Ekonomis | Jumlah               |
|------------------------------|----------------|----------------|---------------|----------------------|
| Bangunan                     | Rp.192.000.000 | Rp.150.000.000 | 20            | Rp. 2.100.000        |
| Mesin dan Peralatan          | Rp. 15.800.000 | Rp. 9.875.000  | 5             | Rp. 1.185.000        |
| Inventaris Kantor dan Pabrik | Rp. 16.500.000 | Rp. 10.000.000 | 5             | Rp. 1.300.000        |
| Kendaraan                    | Rp. 65.000.000 | Rp. 35.000.000 | 10            | Rp. 3.000.000        |
| Perizinan                    | Rp. 2.000.000  | Rp. 1.000.000  | 5             | Rp. 200.000          |
| <b>TOTAL PENYUSUTAN</b>      |                |                |               | <b>Rp. 7.785.000</b> |

Berikut ini cara perhitungan biaya penyusutan aktiva tetap:

1. Bangunan CV Kalista Warna

Capital cost : Rp.192.000.000

Umur ekonomis : 20 tahun

Nilai sisa : Rp. 150.000.000

Penyusutan/tahun :  $\frac{\text{Capital cost} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$

:  $\frac{\text{Rp. 192.000.000} - \text{Rp. 150.000.000}}{20 \text{ tahun}}$  = Rp. 2.100.000

2. Mesin dan peralatan

Capital cost : Rp.15.800.000

Umur ekonomis : 5 tahun  
Nilai sisa : Rp.9.875.000

Penyusutan/tahun :  $\frac{\text{Capital cost} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$   
:  $\frac{\text{Rp. 15.800.000} - \text{Rp.9.875.000}}{5 \text{ tahun}} = \text{Rp. 1.185.000}$

### 3. Inventaris Kantor

Capital cost : Rp. 16.500.000  
Umur ekonomis : 5 tahun  
Nilai sisa : Rp. 10.000.000

Penyusutan/tahun :  $\frac{\text{Capital cost} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$   
:  $\frac{\text{Rp. 16.500.000} - \text{Rp. 10.000.000}}{5 \text{ tahun}} = \text{Rp. 1.300.000}$

### 4. Kendaraan

Capital cost : Rp. 65.000.000  
Umur ekonomis : 10 tahun  
Nilai sisa : Rp. 35.000.000

Penyusutan/tahun :  $\frac{\text{Capital cost} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$   
:  $\frac{\text{Rp. 65.000.000} - \text{Rp. 35.000.000}}{10 \text{ tahun}} = \text{Rp. 3.000.000}$

### 5. Perizinan

Capital cost : Rp. 2.000.000

Umur ekonomis : 5 tahun

Nilai sisa : Rp. 1.000.000

Penyusutan/tahun :  $\frac{\text{Capital cost} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$

$\frac{\text{Rp. 2.000.000} - \text{Rp. 1.000.000}}{5 \text{ tahun}} = \text{Rp. 200.000}$

**Tabel 18 Harga produk 2010-2014**

| No | Produk                    | Tahun      |             |             |             |             |
|----|---------------------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|    |                           | 2010       | 2011        | 2012        | 2013        | 2014        |
| 1  | Minuman Lidah Buaya Cup   | Rp. 65.000 | Rp. 70.000  | Rp. 75.000  | Rp. 78.000  | Rp. 84.000  |
| 2  | Minuman Lidah Buaya Botol | Rp. 95.000 | Rp. 100.000 | Rp. 110.000 | Rp. 115.000 | Rp. 120.000 |
| 3  | Kerupuk Lidah Buaya       | Rp. 5.000  | Rp. 6.000   | Rp. 6.500   | Rp. 7.000   | Rp. 8.000   |
| 4  | Teh Lidah Buaya           | Rp. 8.000  | Rp. 9.000   | Rp. 9.000   | Rp. 10.000  | Rp. 10.000  |

**Tabel 19 Biaya Gaji Karyawan**

| no | Keterangan            | jumlah karyawan | 2010         | 2011         | 2012         | 2013         | 2014         |
|----|-----------------------|-----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 1  | Kepala Produksi       | 1               | Rp10,800,000 | Rp11,400,000 | Rp12,000,000 | Rp15,000,000 | Rp18,000,000 |
| 2  | Karyawan Produksi     | 2               | Rp21,600,000 | Rp23,400,000 | Rp25,200,000 | Rp18,000,000 | Rp19,200,000 |
|    | Sub total             |                 | Rp32,400,000 | Rp34,800,000 | Rp37,200,000 | Rp33,000,000 | Rp37,200,000 |
| 3  | Karyawan Pemasaran    | 1               | Rp9,600,000  | Rp10,200,000 | Rp10,800,000 | Rp11,500,000 | Rp12,000,000 |
| 4  | Karyawan Administrasi | 1               | Rp15,000,000 | Rp15,000,000 | Rp16,800,000 | Rp18,000,000 | Rp19,200,000 |
|    | Total                 |                 | Rp57,000,000 | Rp60,000,000 | Rp64,800,000 | Rp62,500,000 | Rp68,400,000 |

**Tabel 20 Biaya Overhead Pabrik**

| no | keterangan           | 2010          | 2011          | 2012          | 2013          | 2014          |
|----|----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 1  | Biaya Listrik Pabrik | Rp 3,000,000  | Rp 3,000,000  | Rp 3,500,000  | Rp 3,500,000  | Rp 4,000,000  |
| 2  | Biaya Telepon Pabrik | Rp 2,400,000  | Rp 2,400,000  | Rp 2,600,000  | Rp 2,600,000  | Rp 2,600,000  |
| 3  | Biaya air pabrik     | Rp 2,400,000  | Rp 2,400,000  | Rp 2,800,000  | Rp 2,800,000  | Rp 2,800,000  |
| 4  | Biaya Pemeliharaan   | Rp 7,875,000  | Rp 7,875,000  | Rp 7,875,000  | Rp 7,875,000  | Rp 7,875,000  |
|    | Total                | Rp 15,675,000 | Rp 15,675,000 | Rp 16,775,000 | Rp 16,775,000 | Rp 17,275,000 |

**Tabel 21 Data Penjualan**

Data Penjualan Tahun 2010

| Penjualan 2010   |                     |            |          |                 |
|------------------|---------------------|------------|----------|-----------------|
| NO               | NAMA BARANG         | HARGA      | JUMLAH   | TOTAL           |
| 1                | Olavera cup         | Rp. 65.000 | 1987 dus | Rp. 129.155.000 |
| 2                | Olavera botol       | Rp. 95.000 | 243 dus  | Rp. 23.085.000  |
| 3                | Kerupuk Lidah Buaya | Rp. 5.000  | 2760 pcs | Rp. 13.800.000  |
| 4                | Teh Lidah Buaya     | Rp. 8.000  | 1140 pcs | Rp. 9.120.000   |
| TOTAL PENDAPATAN |                     |            |          | Rp. 175.160.000 |

Data Penjualan Tahun 2011

| Penjualan 2011 |  |  |  |  |
|----------------|--|--|--|--|
|----------------|--|--|--|--|

| NO               | NAMA BARANG         | HARGA       | JUMLAH   | TOTAL           |
|------------------|---------------------|-------------|----------|-----------------|
| 1                | Olavera cup         | Rp. 70.000  | 2435 dus | Rp. 170.450.000 |
| 2                | Olavera botol       | Rp. 100.000 | 459 dus  | Rp. 45.900.000  |
| 3                | Kerupuk Lidah Buaya | Rp. 6.000   | 3312 pcs | Rp. 19.872.000  |
| 4                | Teh Lidah Buaya     | Rp. 9.000   | 1482 pcs | Rp. 13.338.000  |
| TOTAL PENDAPATAN |                     |             |          | Rp. 249.560.000 |

Data Penjualan Tahun 2012

| Penjualan 2012   |                     |             |          |                 |
|------------------|---------------------|-------------|----------|-----------------|
| NO               | NAMA BARANG         | HARGA       | JUMLAH   | TOTAL           |
| 1                | Olavera cup         | Rp. 75.000  | 3099 dus | Rp. 232.425.000 |
| 2                | Olavera botol       | Rp. 110.000 | 778 dus  | Rp. 85.580.000  |
| 3                | Kerupuk Lidah Buaya | Rp. 6.500   | 4239 pcs | Rp. 27.553.500  |
| 4                | Teh Lidah Buaya     | Rp. 9.000   | 1749 pcs | Rp. 15.741.000  |
| TOTAL PENDAPATAN |                     |             |          | Rp. 361.299.500 |

Data Penjualan Tahun 2013

| Penjualan 2013 |             |            |          |                 |
|----------------|-------------|------------|----------|-----------------|
| NO             | NAMA BARANG | HARGA      | JUMLAH   | TOTAL           |
| 1              | Olavera cup | Rp. 78.000 | 4586 dus | Rp. 357.708.000 |

|                  |                     |             |          |                 |
|------------------|---------------------|-------------|----------|-----------------|
| 2                | Olavera botol       | Rp. 115.000 | 1074 dus | Rp. 123.510.000 |
| 3                | Kerupuk Lidah Buaya | Rp. 7.000   | 5426 pcs | Rp. 37.982.000  |
| 4                | Teh Lidah Buaya     | Rp. 10.000  | 2064 pcs | Rp. 20.640.000  |
| TOTAL PENDAPATAN |                     |             |          | Rp. 539.840.000 |

Data Penjualan Tahun 2014

| Penjualan 2014   |                     |             |          |                 |
|------------------|---------------------|-------------|----------|-----------------|
| NO               | NAMA BARANG         | HARGA       | JUMLAH   | TOTAL           |
| 1                | Olavera cup         | Rp. 84.000  | 5044 dus | Rp. 423.696.000 |
| 2                | Olavera botol       | Rp. 120.000 | 1289 dus | Rp. 154.680.000 |
| 3                | Kerupuk Lidah Buaya | Rp. 8.000   | 5571 pcs | Rp. 44.568.000  |
| 4                | Teh Lidah Buaya     | Rp. 10.000  | 2311 pcs | Rp. 23.110.000  |
| TOTAL PENDAPATAN |                     |             |          | Rp. 646.504.000 |

**Tabel 22 LAPORAN HARGA POKOK PENJUALAN TAHUN 2010**

| Keterangan                                    | Biaya Produk   |
|---|----------------|
| a. Pemakaian Bahan Baku                       |                |
| Persediaan bahan baku 1 Januari 2010          | Rp. 10.500.000 |
| Pembelian bahan baku                          | Rp. 46.649.800 |
| Persediaan bahan baku tersedia untuk produksi | Rp. 57.149.800 |
| Persediaan bahan baku 31 Desember 2010        | Rp. 12.000.000 |
| Total pemakaian bahan baku                    | Rp. 45.149.800 |
| b. Biaya tenaga kerja langsung                | Rp. 21.600.000 |
| c. Biaya Overhead pabrik                      |                |
| Biaya Pemeliharaan                            | Rp. 7.875.000  |
| Biaya Listrik pabrik                          | Rp. 3.000.000  |
| Biaya Telepon kantor                          | Rp. 2.400.000  |

|  |                |
|--|----------------|
| Biaya Air pabrik   | Rp 2.400.000   |
| Total biaya overhead pabrik  | Rp. 15.675.000 |
| Harga pokok produksi (a+b+c)   | Rp 82.424.800  |
| Persediaan barang setengah jadi dan barang jadi, 1 Januari 2010            | Rp 1.750.000   |
| Harga pokok barang yang tersedia untuk dijual                              | Rp 80.674.000  |
| Dikurangi persediaan barang setengah jadi dan barang jadi 31 Desember 2010 | Rp 2.600.000   |
|  |                |
| Harga Pokok Penjualan  | Rp. 78.074.000 |

Sumber : data diolah

**Tabel 23 LAPORAN HARGA POKOK PENJUALAN TAHUN 2011**

| Keterangan                                    | Biaya Produk   |
|---|----------------|
| a. Pemakaian Bahan Baku                       |                |
| Persediaan bahan baku 1 Januari 2011          | Rp. 12.000.000 |
| Pembelian bahan baku                          | Rp. 70.400.000 |
| Persediaan bahan baku tersedia untuk produksi | Rp. 82.400.000 |
| Persediaan bahan baku 31 Desember 2011        | Rp. 17.650.000 |
| Total pemakaian bahan baku                    | Rp. 64.850.000 |
| b. Biaya tenaga kerja langsung                | Rp. 23.400.000 |
| c. Biaya Overhead pabrik                      |                |
| Biaya Pemeliharaan                            | Rp. 7.875.000  |
| Biaya Listrik pabrik                          | Rp. 3.000.000  |
| Biaya Telepon kantor                          | Rp 2.400.000   |

|  |                |
|--|----------------|
| Biaya Air pabrik   | Rp 2.400.000   |
| Total biaya overhead pabrik  | Rp. 15.675.000 |
| Harga pokok produksi (a+b+c)   | Rp 103.925.000 |
| Persediaan barang setengah jadi dan barang jadi, 1 Januari 2011            | Rp 2.600.000   |
| Harga pokok barang yang tersedia untuk dijual                              | Rp 101.325.000 |
| Dikurangi persediaan barang setengah jadi dan barang jadi 31 Desember 2011 | Rp 2.250.000   |
|  |                |
| Harga Pokok Penjualan  | Rp. 99.075.000 |

Sumber : data diolah

**Tabel 24 LAPORAN HARGA POKOK PENJUALAN TAHUN 2012**

| Keterangan                                    | Biaya Produk    |
|---|-----------------|
| a. Pemakaian Bahan Baku                       |                 |
| Persediaan bahan baku 1 Januari 2012          | Rp. 17.650.000  |
| Pembelian bahan baku                          | Rp. 113.457.500 |
| Persediaan bahan baku tersedia untuk produksi | Rp. 131.107.500 |
| Persediaan bahan baku 31 Desember 2012        | Rp. 13.500.000  |
| Total pemakaian bahan baku                    | Rp. 117.607.500 |
| b. Biaya tenaga kerja langsung                | Rp. 37.200.000  |
| c. Biaya Overhead pabrik                      |                 |
| Biaya Pemeliharaan                            | Rp. 7.875.000   |
| Biaya Listrik pabrik                          | Rp. 3.500.000   |
| Biaya Telepon kantor                          | Rp 2.600.000    |

|  |                 |
|--|-----------------|
| Biaya Air pabrik   | Rp 2.800.000    |
| Total biaya overhead pabrik  | Rp. 16.775.000  |
| Harga pokok produksi (a+b+c)   | Rp 171.582.500  |
| Persediaan barang setengah jadi dan barang jadi, 1 Januari 2012            | Rp 2.250.000    |
| Harga pokok barang yang tersedia untuk dijual                              | Rp 169.332.500  |
| Dikurangi persediaan barang setengah jadi dan barang jadi 31 Desember 2012 | Rp 2.560.000    |
|  |                 |
| Harga Pokok Penjualan  | Rp. 166.772.500 |

Sumber

:

data

diolah

**Tabel 25 LAPORAN HARGA POKOK PENJUALAN TAHUN 2013**

| Keterangan   | Biaya Produk    |
|--|-----------------|
| a. Pemakaian Bahan Baku  |                 |
| Persediaan bahan baku 1 Januari 2013                                       | Rp. 13.500.000  |
| Pembelian bahan baku   | Rp. 157.754.000 |
| Persediaan bahan baku tersedia untuk produksi                              | Rp. 171.254.000 |
| Persediaan bahan baku 31 Desember 2013                                     | Rp. 14.400.000  |
| Total pemakaian bahan baku   | Rp. 156.854.000 |
| b. Biaya tenaga kerja langsung   | Rp. 33.000.000  |
| c. Biaya Overhead pabrik   |                 |
| Biaya Pemeliharaan   | Rp. 7.875.000   |
| Biaya Listrik pabrik   | Rp. 3.500.000   |
| Biaya Telepon kantor   | Rp. 2.600.000   |
| Biaya Air pabrik   | Rp. 2.800.000   |
| Total biaya overhead pabrik  | Rp. 16.775.000  |
| Harga pokok produksi (a+b+c)   | Rp. 206.629.000 |
| Persediaan barang setengah jadi dan barang jadi, 1 Januari 2013            | Rp. 2.560.000   |
| Harga pokok barang yang tersedia untuk dijual                              | Rp. 204.069.000 |
| Dikurangi persediaan barang setengah jadi dan barang jadi 31 Desember 2013 | Rp. 2.780.000   |
|  |                 |
| Harga Pokok Penjualan  | Rp. 201.289.000 |

Sumber

:

data

diolah

**Tabel 26 LAPORAN HARGA POKOK PENJUALAN TAHUN 2014**

| Keterangan   | Biaya Produk    |
|--|-----------------|
| a. Pemakaian Bahan Baku  |                 |
| Persediaan bahan baku 1 Januari 2014                                       | Rp. 14.400.000  |
| Pembelian bahan baku   | Rp. 215.503.200 |
| Persediaan bahan baku tersedia untuk produksi                              | Rp. 229.903.200 |
| Persediaan bahan baku 31 Desember 2014                                     | Rp. 15.200.000  |
| Total pemakaian bahan baku   | Rp. 214.703.200 |
| b. Biaya tenaga kerja langsung   | Rp. 37.200.000  |
| c. Biaya Overhead pabrik   |                 |
| Biaya Pemeliharaan   | Rp. 7.875.000   |
| Biaya Listrik pabrik   | Rp. 4.000.000   |
| Biaya Telepon kantor   | Rp. 2.600.000   |
| Biaya Air pabrik   | Rp. 2.800.000   |
| Total biaya overhead pabrik  | Rp. 17.275.000  |
| Harga pokok produksi (a+b+c)   | Rp. 269.178.200 |
| Persediaan barang setengah jadi dan barang jadi, 1 Januari 2014            | Rp. 2.780.000   |
| Harga pokok barang yang tersedia untuk dijual                              | Rp. 266.398.200 |
| Dikurangi persediaan barang setengah jadi dan barang jadi 31 Desember 2011 | Rp. 2.970.000   |
|  |                 |
| Harga Pokok Penjualan  | Rp. 263.428.200 |

Sumber : data diolah

**Tabel 27**Biaya Pembelian bahan baku dan penolong minuman lidah buaya  
2010-2014 :

**Tahun 2010**

| 2010 |                        |           |        |              |   |
|------|------------------------|-----------|--------|--------------|---|
| No   | Bahan Baku             | Pembelian | Satuan | Harga Satuan | Total Pembelian bahan baku dan penolong |
| 1    | Pelepah Lidah Buaya    | 2,900.00  | Kg     | Rp 2,000     | Rp 5,800,000                            |
| 2    | Gula pasir             | 1,000.00  | Kg     | Rp 7,000     | Rp 7,000,000                            |
| 3    | Air                    | 13,360.00 | Liter  | Rp 6         | Rp 66,800                               |
| 4    | Garam                  | 4.00      | Kg     | Rp 2,500     | Rp 10,000                               |
| 5    | Asam sitrat            | 4.00      | Kg     | Rp 110,000   | Rp 440,000                              |
| 6    | Perisa Leci            | 4.00      | Liter  | Rp 450,000   | Rp 1,800,000                            |
| 7    | Sendok plastic         | 36,000.00 | Buah   | Rp 11        | Rp 396,000                              |
| 8    | Gelas plastic          | 36,000.00 | Buah   | Rp 85        | Rp 3,060,000                            |
| 9    | <i>Plastik seal</i>    | 6.00      | Roll   | Rp 340,000   | Rp 2,040,000                            |
| 10   | Botol kaca             | 1,600.00  | Buah   | Rp 1,900     | Rp 3,040,000                            |
| 11   | Dus minuman <i>cup</i> | 1,500.00  | Buah   | Rp 2,700     | Rp 4,050,000                            |
| 12   | Dus minuman botol      | 120.00    | Buah   | Rp 1,400     | Rp 168,000                              |
| 13   | Selotip                | 36.00     | Roll   | Rp 4,500     | Rp 162,000                              |
| 14   | Lakban                 | 16.00     | Roll   | Rp 6,500     | Rp 104,000                              |

|                                 |                    |           |      |          |               |
|---------------------------------|--------------------|-----------|------|----------|---------------|
| 15                              | Stiker merek cup   | 37,500.00 | Buah | Rp 145   | Rp 5,437,500  |
| 16                              | stiker merek botol | 3,000.00  | Buah | Rp 350   | Rp 1,050,000  |
| 17                              | Gas                | 219.00    | Kg   | Rp 4,500 | Rp 985,500    |
| Total Biaya Bahan Baku Pertahun |                    |           |      |          | Rp 35,609,800 |
| Total Biaya Bahan Baku Perbulan |                    |           |      |          | Rp 2,967,483  |

### Tahun 2011

| 2011 |                        |           |        |              |   |
|------|------------------------|-----------|--------|--------------|---|
| No   | Bahan Baku             | Pembelian | Satuan | Harga Satuan | Total pembelian bahan baku dan penolong |
| 1    | Pelepah Lidah Buaya    | 4,005.00  | Kg     | Rp 2,500     | Rp 10,012,500                           |
| 2    | Gula pasir             | 1,350.00  | Kg     | Rp 7,500     | Rp 10,125,000                           |
| 3    | Air                    | 15,500.00 | Liter  | Rp 6         | Rp 93,000                               |
| 4    | Garam                  | 5.00      | Kg     | Rp 3,000     | Rp 15,000                               |
| 5    | Asam Sitrat            | 5.00      | Kg     | Rp 120,000   | Rp 600,000                              |
| 6    | Perisa leci            | 5.62      | Liter  | Rp 450,000   | Rp 2,529,000                            |
| 7    | Sendok plastic         | 48,000.00 | Buah   | Rp 12        | Rp 576,000                              |
| 8    | Gelas plastic          | 47,500.00 | Buah   | Rp 85        | Rp 4,037,500                            |
| 9    | <i>Plastic seal</i>    | 9.00      | Roll   | Rp 345,000   | Rp 3,105,000                            |
| 10   | Botol kaca             | 2,920.00  | Buah   | Rp 1,900     | Rp 5,548,000                            |
| 11   | Dus minuman <i>cup</i> | 1,980.00  | Buah   | Rp 2,750     | Rp 5,445,000                            |
| 12   | Dus minuman botol      |           | Buah   | Rp 1,400     | Rp                                      |

|                                 |                    |           |      |    |       |                  |
|---------------------------------|--------------------|-----------|------|----|-------|------------------|
|                                 |                    | 240.00    |      |    |       | 336,000          |
| 13                              | Selotip            | 49.00     | Roll | Rp | 5,000 | Rp<br>245,000    |
| 14                              | Lakban             | 22.00     | Roll | Rp | 7,500 | Rp<br>165,000    |
| 15                              | Stiker merek cup   | 51,500.00 | Buah | Rp | 150   | Rp<br>7,725,000  |
| 16                              | Stiker merek botol | 3,000.00  | Buah | Rp | 350   | Rp<br>1,050,000  |
| 17                              | Gas                | 324.00    | Kg   | Rp | 4,500 | Rp<br>1,458,000  |
| Total Biaya Bahan Baku Pertahun |                    |           |      |    |       | Rp<br>53,065,000 |
| Total Biaya Bahan Baku Perbulan |                    |           |      |    |       | Rp<br>4,422,083  |

### Tahun 2012

| 2012 |                     |           |        |              |  |
|------|---------------------|-----------|--------|--------------|--|
| No   | Bahan Baku          | Pembelian | Satuan | Harga Satuan | Total pembelian bahan baku dan penolng |
| 1    | Pelepah Lidah Buaya | 6,400.00  | Kg     | Rp 2,500     | Rp 16,000,000                          |
| 2    | Gula Pasir          | 2,500.00  | Kg     | Rp 8,000     | Rp 20,000,000                          |
| 3    | Air                 | 24,500.00 | Liter  | Rp 6         | Rp 147,000                             |
| 4    | Garam               | 11.00     | Kg     | Rp 3,000     | Rp 33,000                              |
| 5    | Asam Sitrat         | 11.00     | Kg     | Rp 120,000   | Rp 1,320,000                           |
| 6    | Perisa Leci         | 7.63      | Liter  | Rp 500,000   | Rp 3,815,000                           |
| 7    | Sendok plastic      | 72,000.00 | Buah   | Rp 12        | Rp 864,000                             |
| 8    | Gelas plastic       | 72,250.00 | Buah   | Rp 90        | Rp 6,502,500                           |
| 9    | Plastic seal        | 13.00     | Roll   | Rp 350,000   | Rp 4,550,000                           |

|                                 |                    |           |      |          |               |
|---------------------------------|--------------------|-----------|------|----------|---------------|
| 10                              | Botol kaca         | 6,280.00  | Buah | Rp 2,000 | Rp 12,560,000 |
| 11                              | Dus minuman cup    | 3,012.00  | Buah | Rp 2,800 | Rp 8,433,500  |
| 12                              | Dus minuman botol  | 520.00    | Buah | Rp 1,500 | Rp 780,000    |
| 13                              | Selotip            | 77.00     | Roll | Rp 5,000 | Rp 385,000    |
| 14                              | Lakban             | 31.00     | Roll | Rp 7,000 | Rp 217,000    |
| 15                              | Stiker merek cup   | 67,500.00 | Buah | Rp 160   | Rp 10,800,000 |
| 16                              | Stiker merek botol | 6,000.00  | Buah | Rp 400   | Rp 2,400,000  |
| 17                              | Gas                | 585.00    | Kg   | Rp 5,000 | Rp 2,925,000  |
| Total Biaya Bahan Baku Pertahun |                    |           |      |          | Rp 91,732,000 |
| Total Biaya Bahan Baku Perbulan |                    |           |      |          | Rp 7,644,333  |

### Tahun 2013

| 2013 |                     |           |        |              |                                       |
|------|---------------------|-----------|--------|--------------|---------------------------------------|
| No   | Bahan Baku          | Pembelian | Satuan | Harga Satuan | Total pembelian bhn baku dan penolong |
| 1    | Pelepah lidah buaya | 9,000.00  | Kg     | Rp 3,000     | Rp 27,000,000                         |
| 2    | Gula pasir          | 2,600.00  | Kg     | Rp 8,000     | Rp 20,800,000                         |
| 3    | Air                 | 42,500.00 | Liter  | Rp 5         | Rp 212,500                            |
| 4    | Garam               |           | Kg     | Rp 3,000     | Rp                                    |

|    |                     |           |       |            |               |
|----|---------------------|-----------|-------|------------|---------------|
|    |                     | 13.00     |       |            | 39,000        |
| 5  | Asam sitrat         | 13.00     | Kg    | Rp 120,000 | Rp 1,560,000  |
| 6  | Perisa leci         | 14.00     | Liter | Rp 500,000 | Rp 7,000,000  |
| 7  | Sendok plastic      | 98,000.00 | Buah  | Rp 12      | Rp 1,176,000  |
| 8  | Gelas plastic       | 98,100.00 | Buah  | Rp 90      | Rp 8,829,000  |
| 9  | <i>Plastik seal</i> | 19.00     | Roll  | Rp 35,000  | Rp 665,000    |
| 10 | Botol kaca          | 11,000.00 | Buah  | Rp 2,000   | Rp 22,000,000 |
| 11 | Dus minuman cup     | 4,080.00  | Buah  | Rp 2,800   | Rp 11,424,000 |
| 12 | Dus minuman botol   | 915.00    | Buah  | Rp 1,500   | Rp 1,372,500  |
| 13 | Selotip             | 113.00    | Roll  | Rp 5,000   | Rp 565,000    |
| 14 | Lakban              | 123.00    | Roll  | Rp 7,000   | Rp 861,000    |
| 15 | Stiker merek cup    | 97,500.00 | Buah  | Rp 160     | Rp 15,600,000 |
| 16 | Stiker merek botol  | 12,000.00 | Buah  | Rp 400     | Rp 4,800,000  |
| 17 | Gas                 | 1,440.00  | Kg    | Rp 5,000   | Rp 7,200,000  |

|                                 |                   |
|---------------------------------|-------------------|
| Total Biaya Bahan Baku Tahunan  | Rp<br>131,104,000 |
| Total Biaya Bahan Baku Perbulan | Rp<br>10,925,333  |

**Tahun 2014**

| 2014 |                     |            |        |              |                                       |
|------|---------------------|------------|--------|--------------|---------------------------------------|
| No   | Bahan Baku          | Pembelian  | Satuan | Harga Satuan | Total pembelian bhn baku dan penolong |
| 1    | Pelepah lidah buaya | 10,000.00  | Kg     | Rp 3,000     | Rp<br>30,000,000                      |
| 2    | Gula pasir          | 3,000.00   | Kg     | Rp 8,000     | Rp<br>24,000,000                      |
| 3    | Air                 | 89,700.00  | Liter  | Rp<br>6      | Rp<br>538,200                         |
| 4    | Garam               | 15.00      | Kg     | Rp 4,000     | Rp<br>60,000                          |
| 5    | Asam sitrat         | 15.00      | Kg     | Rp 120,000   | Rp<br>1,800,000                       |
| 6    | Perisa leci         | 18.00      | Liter  | Rp 600,000   | Rp<br>10,800,000                      |
| 7    | Sendok plastic      | 120,000.00 | Buah   | Rp<br>15     | Rp<br>1,800,000                       |
| 8    | Gelas plastic       | 120,000.00 | Buah   | Rp<br>100    | Rp<br>12,000,000                      |
| 9    | <i>Plastik seal</i> | 25.00      | Roll   | Rp 40,000    | Rp<br>1,000,000                       |
| 10   | Botol kaca          | 13,000.00  | Buah   | Rp 3,500     | Rp<br>45,500,000                      |
| 11   | Dus minuman cup     | 5,000.00   | Buah   | Rp 3,000     | Rp<br>15,000,000                      |

|                                 |                    |            |      |    |       |                   |
|---------------------------------|--------------------|------------|------|----|-------|-------------------|
| 12                              | Dus minuman botol  | 1,000.00   | Buah | Rp | 2,000 | Rp<br>2,000,000   |
| 13                              | Selotip            | 120.00     | Roll | Rp | 5,000 | Rp<br>600,000     |
| 14                              | Lakban             | 150.00     | Roll | Rp | 7,000 | Rp<br>1,050,000   |
| 15                              | Stiker merek cup   | 100,000.00 | Buah | Rp | 200   | Rp<br>20,000,000  |
| 16                              | Stiker merek botol | 15,000.00  | Buah | Rp | 500   | Rp<br>7,500,000   |
| 17                              | Gas                | 1,800.00   | Kg   | Rp | 5,000 | Rp<br>9,000,000   |
| Total Biaya Bahan Baku Pertahun |                    |            |      |    |       | Rp<br>182,648,200 |
| Total Biaya Bahan Baku Perbulan |                    |            |      |    |       | Rp<br>15,220,683  |

**Tabel 28 Biaya bahan baku dan penolong kerupuk lidah buaya 2010-2014**

| No | Bahan baku         | Pembelian | Satuan | Harga Satuan | Total pembelian bahan baku dan penolong |
|----|--------------------|-----------|--------|--------------|---|
| 1  | Lidah Buaya Matang | 170       | kg     | Rp30,000.00  | Rp5,100,000.00                          |
| 2  | Tepung Kanji       | 150       | kg     | Rp9,500.00   | Rp1,425,000.00                          |
| 3  | Telur              | 140       | Kg     | Rp16,000.00  | Rp2,240,000.00                          |
| 4  | Minyak goreng      | 120       | Kg     | Rp15,000.00  | Rp1,800,000.00                          |
|    |                    |           |        |              | Rp10,565,000.00                         |

**Tahun 2010**

**Tahun 2011**

| No | Bahan baku         | Pembelian | Satuan | Harga Satuan | Total pembelian bahan baku dan penolong |
|----|--------------------|-----------|--------|--------------|---|
| 1  | Lidah Buaya Matang | 280.3     | Kg     | Rp32,000.00  | Rp8,970,000.00                          |
| 2  | Tepung Kanji       | 200       | Kg     | Rp10,000.00  | Rp2,000,000.00                          |
| 3  | Telur              | 190       | Kg     | Rp16,000.00  | Rp3,040,000.00                          |
| 4  | Minyak goreng      | 170       | Kg     | Rp15,000.00  | Rp2,550,000.00                          |
|    |                    |           |        |              | Rp16,560,000.00                         |

**Tahun 2012**

| No | Bahan baku         | Pembelian | Satuan | Harga Satuan | Total pembelian bahan baku dan penolong |
|----|--------------------|-----------|--------|--------------|---|
| 1  | Lidah Buaya Matang | 400       | Kg     | Rp32,000.00  | Rp12,800,000.00                         |

|   |               |       |    |             |                 |
|---|---------------|-------|----|-------------|-----------------|
| 2 | Tepung Kanji  | 300   | Kg | Rp10,000.00 | Rp3,000,000.00  |
| 3 | Telur         | 200   | Kg | Rp16,000.00 | Rp3,200,000.00  |
| 4 | Minyak goreng | 162.5 | Kg | Rp16,000.00 | Rp2,600,000.00  |
|   |               |       |    |             | Rp21,600,000.00 |

| No | Bahan baku         | Pembelian | Satuan | Harga Satuan | Total pembelian bahan baku dan penolong |
|----|--------------------|-----------|--------|--------------|---|
| 1  | Lidah Buaya Matang | 550.3     | kg     | Rp35,000.00  | Rp19,260,000.00                         |
| 2  | Tepung Kanji       | 275       | kg     | Rp12,000.00  | Rp3,300,000.00                          |
| 3  | Telur              | 280       | kg     | Rp16,000.00  | Rp4,480,000.00                          |
| 4  | Minyak goring      | 200       | kg     | Rp16,000.00  | Rp3,200,000.00                          |
|    |                    |           |        |              | Rp30,240,000.00                         |

### Tahun 2013

### Tahun 2014

| No | Bahan baku         | Pembelian | Satuan | Harga Satuan | Total pembelian bahan baku dan penolong |
|----|--------------------|-----------|--------|--------------|---|
| 1  | Lidah Buaya Matang | 500       | Kg     | Rp32,000.00  | Rp16,000,000.00                         |
| 2  | Tepung Kanji       | 260       | Kg     | Rp10,000.00  | Rp2,600,000.00                          |
| 3  | Telur              | 250       | Kg     | Rp16,000.00  | Rp4,000,000.00                          |
| 4  | Minyak goring      | 162.5     | Kg     | Rp16,000.00  | Rp2,600,000.00                          |
|    |                    |           |        |              | Rp25,200,000.00                         |

| No | Bahan baku        | Pembelian | Satuan | Harga Satuan | Total pembelian bahan baku dan penolong |
|----|-------------------|-----------|--------|--------------|---|
| 1  | Kulit Lidah Buaya | 300.0     | kg     | Rp1,000.00   | Rp300,000.00                            |
| 2  | Daun melati       | 60        | kg     | Rp3,000.00   | Rp180,000.00                            |
|    |                   |           |        |              | Rp480,000.00                            |

**Tabel 29 Biaya bahan baku dan penolong teh lidah buaya 2010-2014**

**Tahun 2010**

**Tahun 2011**

| No | Bahan baku        | Pembelian | Satuan | Harga Satuan | Total pembelian bahan baku dan penolong |
|----|-------------------|-----------|--------|--------------|---|
| 1  | Kulit Lidah Buaya | 452.0     | kg     | Rp1,250.00   | Rp565,000.00                            |
| 2  | Daun melati       | 60        | kg     | Rp3,500.00   | Rp210,000.00                            |
|    |                   |           |        |              | Rp775,000.00                            |

**Tahun 2012**

| No | Bahan baku        | Pembelian | Satuan | Harga Satuan | Total pembelian bahan baku dan penolong |
|----|-------------------|-----------|--------|--------------|---|
| 1  | Kulit Lidah Buaya | 676.4     | kg     | Rp1,250.00   | Rp845,500.00                            |
| 2  | Daun melati       | 80        | kg     | Rp3,500.00   | Rp280,000.00                            |
|    |                   |           |        |              | Rp1,125,500.00                          |

### Tahun 2013

| No | Bahan baku        | Pembelian | Satuan | Harga Satuan | Total pembelian bahan baku dan penolong |
|----|-------------------|-----------|--------|--------------|---|
| 1  | Kulit Lidah Buaya | 750.0     | Kg     | Rp1,500.00   | Rp1,125,000.00                          |
| 2  | Daun melati       | 81.25     | Kg     | Rp4,000.00   | Rp325,000.00                            |
|    |                   |           |        |              | Rp1,450,000.00                          |

### Tahun 2014

| No | Bahan baku        | Pembelian | Satuan | Harga Satuan | Total pembelian bahan baku dan penolong |
|----|-------------------|-----------|--------|--------------|---|
| 1  | Kulit Lidah Buaya | 850.0     | Kg     | Rp1,500.00   | Rp1,275,000.00                          |
| 2  | Daun melati       | 85        | Kg     | Rp4,000.00   | Rp340,000.00                            |
|    |                   |           |        |              | Rp1,615,000.00                          |

Tabel 29 Hutang dan bunga bank

| Tahun | Saldo Awal    | Total         | Bunga ( 12% ) | Angsuran      | Saldo Akhir   |
|-------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 2010  | Rp 50,000,000 | Rp 13,869,625 | Rp 6,000,000  | Rp 7,869,625  | Rp 42,130,375 |
| 2011  | Rp 42,130,375 | Rp 13,869,625 | Rp 5,055,645  | Rp 8,813,980  | Rp 33,316,395 |
| 2012  | Rp 33,316,395 | Rp 13,869,625 | Rp 3,997,967  | Rp 9,871,658  | Rp 23,444,737 |
| 2013  | Rp 23,444,737 | Rp 13,869,625 | Rp 2,813,368  | Rp 11,056,257 | Rp 12,388,481 |
| 2014  | Rp 12,388,481 | Rp 12,388,481 | Rp 1,486,618  | Rp 10,901,863 | Rp 1,486,481  |

Perhitungan bunga pinjaman

Total pinjaman : Rp 50.000.000

PVIFA : 3,605 (lihat tabel bunga)

$$\begin{aligned}
 \text{Anuitas} &= \frac{\text{Total Pinjaman}}{\text{PVIFA}} \\
 &= \frac{\text{Rp 50.000.000}}{3,605} \\
 &= \text{Rp 13.869.625}
 \end{aligned}$$

**Tabel 30 LAPORAN LABA RUGI**

| Keterangan                       | Tahun              |                 |                 |                 |                 |
|----------------------------------|--------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
|                                  | 2010               | 2011            | 2012            | 2013            | 2014            |
| <b>A. HASIL PENJUALAN</b>        |                    |                 |                 |                 |                 |
| 1. Minuman Lidah Buaya           | Rp.<br>152.240.000 | Rp. 216.350.000 | Rp. 318.005.000 | Rp. 481.218.000 | Rp. 578.376.000 |
| 2. Kerupuk Lidah Buaya           | Rp.<br>13.800.000  | Rp. 19.872.000  | Rp. 27.553.500  | Rp. 37.982.000  | Rp. 44.568.000  |
| 3. Teh Lidah Buaya               | Rp.<br>9.120.000   | Rp. 13.338.000  | Rp. 15.741.000  | Rp. 20.640.000  | Rp. 23.110.000  |
| Total Hasil Penjualan            | Rp.<br>175.160.000 | Rp. 249.560.000 | Rp. 361.299.500 | Rp. 539.840.000 | Rp. 646.504.000 |
| <b>B.HARGA POKOK PENJUALAN</b>   | Rp.<br>78.074.000  | Rp. 99.075.000  | Rp. 166.772.500 | Rp. 201.289.000 | Rp. 263.428.200 |
| <b>C. LABA KOTOR</b>             | Rp.<br>97.086.000  | Rp. 150.485.000 | Rp. 194.527.000 | Rp. 338.551.000 | Rp. 383.075.200 |
| <b>D. Biaya Operasi</b>          |                    |                 |                 |                 |                 |
| Suplai kantor ( ATK )            | Rp. 1.000.000      | Rp. 1.500.000   | Rp. 1.700.000   | Rp. 1.500.000   | Rp. 1.800.000   |
| Biaya Administrasi Umum          | Rp.<br>15.000.000  | Rp. 15.000.000  | Rp. 16.800.000  | Rp. 18.000.000  | Rp. 19.200.000  |
| Biaya pemasaran                  | Rp. 38.485.000     | Rp. 45.713.600  | Rp. 53.246.500  | Rp. 57.600.000  | Rp. 62.000.000  |
| Biaya Operasi Sebelum Penyusutan | Rp. 54.485.000     | Rp. 62.213.600  | Rp. 71.746.500  | Rp. 77.100.000  | Rp. 83.000.000  |

|                                  |                   |                  |                 |                 |                 |
|----------------------------------|-------------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Penyusutan                       | Rp.<br>7.785.000  | Rp. 7.785.000    | Rp. 7.785.000   | Rp. 7.785.000   | Rp. 7.785.000   |
| Total Biaya Operasi              | Rp. 62.270.000    | Rp. 69.998.600   | Rp. 79.531.500  | Rp. 84.885.000  | Rp. 90.785.000  |
| E. LABA USAHA                    | Rp.<br>34.816.000 | Rp. 80.486.400   | Rp. 114.995.500 | Rp. 253.666.000 | Rp. 292.290.200 |
| F. BIAYA BUNGA PINJAMAN<br>(12%) | Rp. 6.000.000     | Rp. 5.055.645    | Rp. 3.997.967   | Rp. 2.813.368   | Rp. 1.486.618   |
| G. LABA SEBELUM PAJAK            | Rp. 28,816,000    | Rp75,430,755     | Rp110,997,533   | Rp250,852,632   | Rp290,354,182   |
| H. PAJAK                         |                   |                  |                 |                 |                 |
| 1. Pajak penghasilan ( 10% )     | Rp. 2,881,600     | Rp 7,543,076     | Rp 11,099,753   | Rp 25,085,263   | Rp 29,035,418   |
| I. LABA BERSIH                   | Rp<br>25,934,400  | Rp<br>67,887,680 | Rp 99,897,780   | Rp 225,767,369  | Rp 261,318,764  |

**Tabel 31 Laporan Perubahan Modal**

| Keterangan               | Tahun           |                 |                 |                 |                   |
|--------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------|
|                          | 2010            | 2011            | 2012            | 2013            | 2014              |
| Modal awal               | Rp. 439.250.000 | Rp. 454.077.440 | Rp. 509.666.440 | Rp. 593.355.430 | Rp. 801.897.870   |
| Penambahan :             |                 |                 |                 |                 |                   |
| Laba Setelah Pajak       | Rp. 25.327.440  | Rp. 66.429.000  | Rp. 97.488.990  | Rp. 222.292.440 | Rp. 256.649.760   |
| Modal setelah penambahan | Rp. 464.577.440 | Rp. 520.506.440 | Rp. 607.155.430 | Rp. 815.647.870 | Rp. 1.058.547.630 |
| Pengurangan :            |                 |                 |                 |                 |                   |
| Prive                    | Rp. 10.500.000  | Rp. 10.840.000  | Rp. 13.800.000  | Rp. 13.750.000  | Rp. 13.050.000    |

|             |                 |                 |                 |                 |                   |
|-------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------|
| Modal Akhir | Rp. 454.077.440 | Rp. 509.666.440 | Rp. 593.355.430 | Rp. 801.897.870 | Rp. 1.045.497.630 |
|-------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------|

**Tabel 32 Neraca**

| <b>Keterangan</b>          | <b>2010</b>     | <b>2011</b>     | <b>2012</b>     | <b>2013</b>     | <b>2014</b>     |
|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>Aktiva</b>              |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>1. Aktiva Lancar:</b>   |                 |                 |                 |                 |                 |
| Kas                        | Rp 216,492,815  | Rp 263,616,835  | Rp 348,630,167  | Rp 554,356,351  | Rp 795,119,248  |
| Piutang Dagang             | Rp 2,000,000    | Rp 2,886,000    | Rp 3,800,000    | Rp 2,135,000    | Rp 1,360,000    |
| Persediaan Bahan baku      | Rp 1,750,000    | Rp 2,600,000    | Rp 2,250,000    | Rp 14,400,000   | Rp 15,200,000   |
| Persediaan Barang Jadi     | Rp 12,000,000   | Rp 17,650,000   | Rp 13,500,000   | Rp 2,560,000    | Rp 2,780,000    |
| <b>Total Aktiva Lancar</b> | Rp 232,242,815  | Rp 286,752,835  | Rp 368,180,167  | Rp 573,451,351  | Rp 814,459,248  |
|                            |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>2. Aktiva Tetap:</b>    |                 |                 |                 |                 |                 |
| Bangunan                   | Rp 192,000,000  | Rp 192,000,000  | Rp 192,000,000  | Rp 192,000,000  | Rp 192,000,000  |
| Akumulasi Penyusutan       | Rp (14,700,000) | Rp (16,800,000) | Rp (18,900,000) | Rp (21,000,000) | Rp (23,100,000) |
| Nilai Buku                 | Rp 177,300,000  | Rp 175,200,000  | Rp 173,100,000  | Rp 171,000,000  | Rp 168,900,000  |
| Mesin                      | Rp 15,800,000   | Rp 15,800,000   | Rp 15,800,000   | Rp 15,800,000   | Rp 15,800,000   |
| Akumulasi Penyusutan       | Rp (1,185,000)  | Rp (2,370,000)  | Rp (3,555,000)  | Rp (4,740,000)  | Rp (5,925,000)  |
| Nilai Buku                 | Rp 14,615,000   | Rp 13,430,000   | Rp 12,245,000   | Rp 11,060,000   | Rp 9,875,000    |
| Inventaris Kantor          | Rp 16,500,000   | Rp 16,500,000   | Rp 16,500,000   | Rp 16,500,000   | Rp 16,500,000   |
| Akumulasi Penyusutan       | Rp (1,300,000)  | Rp (2,600,000)  | Rp (3,900,000)  | Rp (5,200,000)  | Rp (6,500,000)  |
| Nilai Buku                 | Rp 15,200,000   | Rp 13,900,000   | Rp 12,600,000   | Rp 11,300,000   | Rp 10,000,000   |
| Kendaraan                  | Rp 65,000,000   | Rp 65,000,000   | Rp 65,000,000   | Rp 65,000,000   | Rp 65,000,000   |
| Akumulasi Penyusutan       | Rp (6,000,000)  | Rp (9,000,000)  | Rp (12,000,000) | Rp (15,000,000) | Rp (18,000,000) |
| Nilai Buku                 | Rp 59,000,000   | Rp 56,000,000   | Rp 53,000,000   | Rp 50,000,000   | Rp 47,000,000   |
| Perizinan                  | Rp 2,000,000    | Rp 2,000,000    | Rp 2,000,000    | Rp 2,000,000    | Rp 2,000,000    |
| Amortisasi                 | Rp (400,000)    | Rp (800,000)    | Rp (1,200,000)  | Rp (1,600,000)  | Rp (2,000,000)  |
| Nilai Buku                 | Rp 1,600,000    | Rp 1,200,000    | Rp 800,000      | Rp 400,000      | Rp -            |

|                           |                       |                       |                       |                       |                         |
|---------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|
| <b>Total Aktiva Tetap</b> | <b>Rp 267,715,000</b> | <b>Rp 259,730,000</b> | <b>Rp 251,745,000</b> | <b>Rp 243,760,000</b> | <b>Rp 235,775,000</b>   |
| <b>TOTAL AKTIVA (1+2)</b> | <b>Rp 499,957,815</b> | <b>Rp 546,482,835</b> | <b>Rp 619,925,167</b> | <b>Rp 817,211,351</b> | <b>Rp 1,050,234,248</b> |
|                           |                       |                       |                       |                       |                         |
| <b>PASSIVA</b>            |                       |                       |                       |                       |                         |
| 1. Kewajiban:             |                       |                       |                       |                       |                         |
| Hutang                    |                       |                       |                       |                       |                         |
| a. Utang bank             | Rp<br>42,130,375      | Rp<br>33,316,395      | Rp 23,444,737         | Rp<br>12,388,481      | Rp 1,486,618            |
| b. Utang bahan baku       | Rp 3,750,000          | Rp 3,500,000          | Rp 3,125,000          | Rp 2,925,000          | Rp 3,250,000            |
| Total Utang               | Rp 45,880,375         | Rp 36,816,395         | Rp 26,569,737         | Rp 15,313,481         | Rp 4,736,618            |
| 2. Modal Sendiri          | Rp 454,077,440        | Rp 509,666,440        | Rp 593,355,430        | Rp 801,897,870        | Rp 1,045,497,630        |
| <b>TOTAL PASIVA (1+2)</b> | <b>Rp499,957,815</b>  | <b>Rp546,482,835</b>  | <b>Rp619,925,167</b>  | <b>Rp 817,211,351</b> | <b>Rp1,050,234,248</b>  |

## 4.6 Peramalan Penjualan

| Tahun                  | X  | Y ( Penjualan )  | X <sup>2</sup> | X.Y             |
|------------------------|----|------------------|----------------|-----------------|
| 2010                   | 1  | Rp 175,160,000   | 1              | Rp 175,160,000  |
| 2011                   | 2  | Rp 249,560,000   | 4              | Rp 499,120,000  |
| 2012                   | 3  | Rp 361,299,500   | 9              | Rp1,083,898,500 |
| 2013                   | 4  | Rp 539,840,000   | 16             | Rp2,159,360,000 |
| 2014                   | 5  | Rp 646,504,000   | 25             | Rp3,232,520,000 |
| $\Sigma$               | 15 | Rp 1,972,363,500 | 55             | Rp7,150,058,500 |
| Rata-rata ( $\Sigma$ ) | 3  | Rp 394,472,700   |                |                 |

$$b = \frac{(n \times \sum X.Y) - (\sum X \times \sum Y)}{(n \times \sum X^2) - (\sum X)^2}$$

$$b = (5 \times \text{Rp } 7,150,058,500) - (15 \times \text{Rp } 1,972,363,500)$$

$$= \frac{(5 \times 55) - (15)^2}{50}$$

$$= \text{Rp } 6,164,840,000$$

$$= \text{Rp } 123.296.800$$

$$a = \frac{\sum Y - (b \times \sum X)}{n}$$

$$a = \text{Rp } 394,472,700 - (\text{Rp } 123.296.800 \times 3)$$

$$= \text{Rp } 24.582.300$$

$$Y = a + bX$$

$$Y_{2015} =$$

| No. | Tahun | Penjualan | Presentase pertumbuhan Penjualan |
|-----|-------|-----------|----------------------------------|
|     |       |           |                                  |

$$bX$$

$$\text{Rp}$$

$$24.582.300 + (\text{Rp } 123.296.800 \times 6)$$

$$= \text{Rp } 764.363.100(\text{ penjualan } 2015)$$

## BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN

### 5.1 Aspek Keuangan

#### 5.1.1 Laporan Keuangan Pro Forma

Laporan keuangan Pro Forma merupakan salah satu alat penting untuk manajer keuangan. Proses penyusunannya dapat dilakukan dengan cukup sederhana, jika hanya untuk satu periode perencanaan dan atas dasar satu kondisi tertentu. Untuk mendapatkan suatu proyeksi laporan keuangan yang baik diperlukan suatu analisis tentang hubungan antara laporan neraca dan laporan laba rugi.

Tabel 33 Data penjualan CV Kalista Warna 2010 -2015

|   |      |                       |               |
|---|------|-----------------------|---------------|
| 1 | 2010 | <b>Rp 175,160,000</b> | <b>25%</b>    |
| 2 | 2011 | <b>Rp 249,560,000</b> | <b>42.48%</b> |
| 3 | 2012 | <b>Rp 361,299,500</b> | <b>44.77%</b> |
| 4 | 2013 | <b>Rp 539,840,000</b> | <b>49.42%</b> |
| 5 | 2014 | <b>Rp 646,504,000</b> | <b>20.00%</b> |
| 6 | 2015 | <b>Rp 764.363.100</b> | <b>18.31%</b> |

$$G_t = \frac{SR_t - SR_{t-1}}{SR_{t-1}}$$

$G_t$  = Tingkat Pertumbuhan Penjualan

$SR_t$  = Penjualan pada tahun t

$SR_{t-1}$  = Penjualan pada tahun t-1

$$2010 = \frac{\text{Rp } 175,160,000 - \text{Rp } 131,370,000}{\text{Rp } 131,370,000} = 25\%$$

$$2011 = \frac{\text{Rp } 249,560,000 - \text{Rp } 175,160,000}{\text{Rp } 175,160,000} = 42,48\%$$

$$2012 = \frac{\text{Rp } 361,299,500 - \text{Rp } 249,560,000}{\text{Rp } 249,560,000} = 44,77\%$$

$$2013 = \frac{\text{Rp } 539,840,000 - \text{Rp } 361,299,500}{\text{Rp } 361,299,500} = 49,42\%$$

$$2014 = \frac{\text{Rp } 646,504,000 - \text{Rp } 539,840,000}{\text{Rp } 539,840,000} = 20\%$$

$$2015 = \frac{\text{Rp } 764.363.100 - \text{Rp } 646,504,000}{\text{Rp } 646,504,000}$$

Rp 646,504,000

= 18,31%

### 5.1.2 Metode Presentase Penjualan

Metode persentase penjualan adalah suatu metode untuk meramalkan laporan keuangan masa depan yang menyatakan setiap jumlah sebagai persentase penjualan. Untuk menggunakan metode tersebut diperlukan :

1. Identifikasi rekening-rekening yang berubah apabila penjualan berubah.
2. Kebijakan keuangan yang dianut perusahaan.

Langkah 1 Meramalkan Laporan Laba Rugi

Asumsi-asumsi:

- Penjualan diramal tumbuh 18,31%. Maka tahun mendatang adalah Ramalan penjualan tahun mendatang = penjualan sekarang  $\times (1 + growth)$
- Asumsi metode persentase penjualan: Seluruh biaya kecuali depresiasi ditentukan oleh penjualan di awal.
- Rasio biaya terhadap penjualan = Seluruh biaya kecuali depresiasi / Penjualan
- Margin Laba Kotor terhadap penjualan = laba kotor/penjualan
- Rasio Depresiasi terhadap nilai sisa buku bersih dan peralatan = Depresiasi / aktiva tetap

Langkah 2 Meramalkan Laporan Neraca

Asumsi-asumsi :

1. Jika penjualan meningkat maka kas, piutang usaha, persediaan dan aktiva yang ditampilkan neraca meningkat
2. Kebijakan kredit konstan
3. Nilai buku bersih pada pabrik dan peralatan tidak selalu berhubungan dengan penjualan. Tergantung jenis usahanya. Dalam kasus ini diberikan asumsi nilai buku bersih pabrik dan peralatan konstan

4. Jika Aktiva meningkat maka kewajiban dan ekuitas juga meningkat. Dan beberapa pos kewajiban meningkat secara spontan dengan penjualan. (dana yang dihasilkan secara spontan)
5. Pendanaan tidak naik secara spontan. Karena bergantung pada keputusan pendanaan

Rasio-rasio :

1. Perputaran piutang terhadap penjualan =  $\text{Piutang}/\text{penjualan}$
2. Perputaran persediaan terhadap penjualan =  $\text{persediaan}/\text{penjualan}$
3. Perputaran utang terhadap penjualan =  $\text{Utang}/\text{penjualan}$

#### 1. Meramalkan Laporan Laba Rugi

Tabel 34 Laporan Laba Rugi CV Kalista Warna  
2014

| <b>Keterangan</b>                 | <b>2014</b>           |
|-----------------------------------|-----------------------|
| <b>Hasil Penjualan</b>            | <b>Rp 646,504,000</b> |
| <b>B. Harga Pokok Penjualan</b>   | <b>Rp 263,428,200</b> |
| <b>C. Laba Kotor (A-B)</b>        | <b>Rp 383,075,800</b> |
| <b>D. Biaya Operasi :</b>         |                       |
| Suplai kantor ( ATK )             | Rp 1,800,000          |
| Biaya Administrasi Umum           | Rp 19,200,000         |
| Biaya pemasaran                   | Rp 62,000,000         |
| Biaya Operasi Sebelum Penyusutan  | Rp 83,000,000         |
| Penyusutan                        | Rp 7,785,000          |
| Total Biaya Operasi               | Rp 90,785,000         |
| <b>E. Laba Operasi/EBIT (C-D)</b> | <b>Rp 292,290,800</b> |

|  |                       |
|--|-----------------------|
| <b>F. Beban Bunga Pinjaman</b>         | <b>Rp. 1.486.618</b>  |
| <b>G. Laba Sebelum Pajak/EBT (E-F)</b> | <b>Rp 290,354,182</b> |
| <b>H. Pajak 10%</b>                    | <b>Rp 29,035,418</b>  |
| <b>Laba Bersih/EAT (G-H)</b>           | <b>Rp261,318,764</b>  |
| Beberapa Rasio Terpilih                |                       |
| Pertumbuhan Penjualan                  | 18.31%                |
| Margin Laba Kotor                      | 59.25%                |
| Biaya Operasi / Penjualan              | 12.84%                |

$$\begin{aligned}
\text{Margin laba kotor} &= \frac{\text{Laba Kotor} \times 100\%}{\text{Penjualan}} \\
&= \frac{\text{Rp } 383,075,800 \times 100\%}{\text{Rp } 646,504,000} \\
&= 59,25\%
\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio biaya operasi terhadap penjualan} &= \frac{\text{Biaya}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp } 83,000,000}{\text{Rp } 646,504,000} \times 100\% \\
 &= 59,25\%
 \end{aligned}$$

|  | <b>Keterangan</b> | <b>Langkah<br/>Proyeksi</b> | <b>Estimasi Tahun 2015</b> |
|--|-------------------|-----------------------------|----------------------------|
|--|-------------------|-----------------------------|----------------------------|

Pertumbuhan  
Penjualan  
pada  
perusahaan  
CV Kalista

Warna adalah antara 20% sampai 50% per tahun antara tahun 2010 – 2014, Perusahaan mengasumsikan bahwa penjualan akan tumbuh sebesar 18.31% dari tahun sebelumnya.

Berdasarkan asumsi-asumsi tersebut perusahaan dapat menyusun perencanaan laporan laba rugi untuk tahun 2015 dengan langkah langkah sebagai berikut :

1. Penjualan :  $(1 + 18,31\%) \times \text{Rp } 646.504.000 = \text{Rp } 764.363.100$
2. Laba Kotor :  $59.25\% \times \text{Rp } 764.363.100 = \text{Rp } 452,885,137$
3. Harga pokok penjualan :  $\text{Rp } 764.363.100 - \text{Rp } 452,885,137 = \text{Rp } 311,477,963$
4. Biaya Operasi :  $12.84\% \times \text{Rp } 764.363.100 = \text{Rp } 98,144,222$
5. Penyusutan :  $\text{Rp } 7.875.000$
6. Bunga pinjaman bank :  $\text{Rp } -$
7. Laba sebelum pajak =  $\text{Rp } 452,885,137 - \text{Rp } 98,144,222 - \text{Rp } 7.785.000 - \text{Rp } - = \text{Rp } 346,955,915$
8. Beban pajak =  $10\% \times \text{Rp } 346,955,915 = \text{Rp } 34,695,591$
9. Laba bersih =  $\text{Rp } 346,955,915 - \text{Rp } 34,695,591 = \text{Rp } 312,260,324$

Table 35 Perhitungan Laporan Laba Rugi 2015

|                                |   |                |
|--------------------------------|---|----------------|
| <b>Hasil Penjualan</b>         | 1 | Rp 764.363.100 |
| <b>Harga Pokok Penjualan</b>   | 2 | Rp 311,477,963 |
| <b>Laba Kotor</b>              | 3 | Rp 452,885,137 |
| <b>Biaya Operasi</b>           | 4 | Rp 98,144,222  |
| <b>Penyusutan</b>              | 5 | Rp 7,785,000   |
| <b>Beban Bunga Pinjaman</b>    | 6 | Rp -           |
| <b>Laba Sebelum Pajak</b>      | 7 | Rp 346,955,915 |
| <b>Pajak 10%</b>               | 8 | Rp 34,695,591  |
| <b>Laba Bersih</b>             | 9 | Rp 312,260,324 |
| <b>Beberapa Rasio Terpilih</b> |   |                |
| Pertumbuhan Penjualan          |   | 18.31%         |
| Margin Laba Kotor              |   | 59.25%         |
| Biaya Operasi / Penjualan      |   | 12.84%         |

Tabel 36 Neraca CV Kalista Warna

Per 31 Desember 2014

| <b>Keterangan</b>                   | <b>2014</b>             |
|-------------------------------------|-------------------------|
| <b>Aktiva</b>                       |                         |
| <b>1. Aktiva Lancar:</b>            |                         |
| Kas                                 | Rp 795,119,248          |
| Piutang Dagang                      | Rp 1,360,000            |
| Persediaan                          | Rp 17,980,000           |
| <b>Total Aktiva Lancar</b>          | Rp 814,459,248          |
| <b>Aktiva Tetap</b>                 | Rp 291,300,000          |
| <b>Akumulasi Penyusutan aktiva</b>  | Rp (55,525,000)         |
| <b>Aktiva Tetap Bersih</b>          | Rp 235,775,000          |
| <b>TOTAL AKTIVA (1+2)</b>           | <b>Rp 1,050,234,248</b> |
| <b>PASSIVA</b>                      |                         |
| <b>1. Kewajiban:</b>                |                         |
| - Utang Jangka Panjang              |                         |
| Utang bank                          | Rp 1,486,618            |
| - Utang Jangka Pendek               |                         |
| Utang Bahan Baku                    | Rp 3,250,000            |
| Total Utang                         | Rp 4,736,618            |
| <b>2. Modal</b>                     | Rp 1,045,497,630        |
| <b>TOTAL PASIVA (1+2)</b>           | <b>Rp 1,050,234,248</b> |
|                                     |                         |
| <b>Beberapa Rasio Terpilih</b>      |                         |
| Tingkat perputaran piutang usaha    | 475.04 kali             |
| Tingkat perputaran persediaan       | 14.65 kali              |
| Tingkat perputaran utang Bahan baku | 81.05 kali              |
| Tingkat perputaran kas              | 0.81 kali               |

a. Rasio perputaran Piutang dagang = 
$$\frac{\text{Penjualan}}{\text{Piutang dagang}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 646.504.000}{\text{Rp } 1.360.000}$$

$$= 475,04 \text{ kali}$$

$$\text{b. Rasio perputaran persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 263.428.200}{\text{Rp } 17.980.000}$$

$$= 14,65 \text{ kali}$$

$$\text{c. Rasio perputaran Utang Bahan baku} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Utang Bahan Baku}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 263.428.200}{\text{Rp } 3.250.000}$$

$$= 81,05 \text{ kali}$$

Berdasarkan asumsi-asumsi tersebut perusahaan dapat menyusun perencanaan laporan neraca untuk tahun 2015 dengan langkah langkah sebagai berikut :

1. Piutang : Penjualan / Perputaran piutang = Rp 764.363.100/ 475.04 =  
Rp 1,609,050
2. Persediaan : Harga pokok penjualan / Perputaran persediaan =  
Rp 311,477,963 / 14.65 = Rp 21,261,294

3. Akumulasi penyusutan : Saldo sebelumnya + Estimasi penyusutan =  
Rp 55.525.000 + Rp 7.875.000 = Rp 63.400.000
4. Utang Bahan Baku : Harga pokok penjualan / Perputaran Utang bahan baku =  
Rp 311,688,145 / 81.05 = Rp 3.843.035
5. Kas : Kas tahun 2014 + laba tahun 2015 = Rp 795,119,248 + Rp 312.260.324 = Rp 1.107.379.572
6. Modal : Modal tahun 2014 + laba tahun 2015 - Prive = Rp 1,045,497,630 - Rp 312,260,324 - Rp 15,000,000 = Rp 1,342,757,954

Table 37 Perhitungan Neraca 2015

| Keterangan                 | 2014           | Langkah Peramalan | Estimasi 2015    |
|----------------------------|----------------|-------------------|------------------|
| <b>Aktiva</b>              |                |                   |                  |
| <b>1. Aktiva Lancar:</b>   |                |                   |                  |
| Kas                        | Rp 795,119,248 | 5                 | Rp 1.107.379.572 |
| Piutang Dagang             | Rp 1,360,000   | 1                 | Rp 1,609,050     |
| Persediaan                 | Rp 17,980,000  | 2                 | Rp 21,261,294    |
| <b>Total Aktiva Lancar</b> | Rp 814,459,248 |                   | Rp 1,130,249,916 |
| <b>Aktiva Tetap</b>        | Rp 291,300,000 |                   | Rp 291,300,000   |

|  |                         |   |                  |
|--|-------------------------|---|------------------|
| <b>Akumulasi Penyusutan</b>            | Rp (55,525,000)         | 3 | Rp (63,400,000)  |
| <b>Aktiva Tetap Bersih</b>             | Rp 235,775,000          |   | Rp 227,900,000   |
| <b>TOTAL AKTIVA (1+2)</b>              | <b>Rp 1,050,234,248</b> |   | Rp 1,358,149,916 |
| <b>PASSIVA</b>                         |                         |   |                  |
| 1. Kewajiban:                          |                         |   |                  |
| Utang Jangka Panjang                   |                         |   |                  |
| Utang bank                             | Rp 1,486,618            |   |                  |
| Utang Lancar                           |                         |   |                  |
| Utang Bahan Baku                       | Rp 3,250,000            | 4 | Rp 3,843,035     |
| Total Utang                            | Rp 4,736,618            |   |                  |
| 2. Modal                               | Rp 1,045,497,630        | 6 | Rp 1,342,757,954 |
| <b>TOTAL PASIVA (1+2)</b>              | <b>Rp 1,050,234,248</b> |   | Rp 1,346,600,989 |
| AFN ( <i>Additional Funds Needed</i> ) |                         |   |                  |
|  |                         |   | Rp 11,548,928    |
| <b>Beberapa Rasio Terpilih</b>         |                         |   |                  |
| Tingkat perputaran piutang usaha       |                         |   | 475.04 kali      |
| Tingkat perputaran persediaan          |                         |   | 14.65 kali       |
| Tingkat perputaran utang usaha         |                         |   | 81.05 kali       |

## 5.2 Aspek Pemasaran

Pemasaran yang dilakukan pada perusahaan Bengkel Gong H. Sukarna menggunakan cara yang cukup tradisional, namun makin lama makin modern sesuai dengan perkembangan zaman seperti menggunakan media internet dan online seperti facebook, instagram, melalui pameran-pameran UKM , kartu nama, dan dari mulut ke mulut pemasaran yang sejak dulu dilakukan sebelum adanya perkembangan teknologi seperti sekarang ini.

Pemasaran yang digunakan masih cukup efektif dalam peningkatan penjualan dari tahun ketahun karena perkembangan pemasaran yang dilakukan dan makin dikenalnya CV Kalista Warna oleh masyarakat baik di dalam kota maupun luar kota.

Selain itu karena CV Kalsita Warna merupakan perusahaan yang memproduksi minuman lidah buaya yang mempunyai khasiat yang baik untuk kesehatan dan dapat menyembuhkan penyakit,

maka membuat produk dari CV Kalista Warna diminati oleh masyarakat yang mempunyai masalah kesehatan.

### **5.3 Aspek Personalia**

CV. Kalista Warna dalam merekrut karyawan selalu melakukan pengenalan dan orientasi dilakukan pada hari pertama pekerja baru masuk. Pengenalan dan orientasi dilakukan dengan melakukan pengenalan kepada para karyawan yang telah lebih dahulu bekerja kemudian dilanjutkan dengan pengenalan peralatan dan mesin – mesin yang digunakan dalam proses produksi yang dilakukan dan cara memproduksi olahan lidah buaya seperti tata cara pengupasan, pencucian dsb, karena harus dilatih terlebih dahulu sebelum masuk sebagai pekerja di CV. Kalista Warna.

Semua karyawan CV Kalista Warna system gajinya dilakukan tiap bulan dan jika penjualan meningkat maka akan ada insentif yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawan berupa bonus. Sistem pengupahannya dan intensif yang diberikan sangat adil sesuai dengan kinerja dari karyawan itu sendiri

### **5.4 Aspek Produksi**

Produk yang diproduksi oleh CV Kalista Warna merupakan aneka olahan yang terbuat dari bahan baku dasar yaitu tanaman lidah buaya yang dibuat menjadi produk minuman lidah buaya, kerupuk lidah buaya dan tanaman lidah buaya. Proses produksinya pun cukup memakan waktu dalam proses produksinya dan hanya dibantu dengan mesin dan peralatan yang seadanya sehingga membutuhkan tambahan tenaga kerja untuk kegiatan proses produksinya.

**BAB VI  
PENUTUP**

| <b>Keterangan</b>      | <b>Langkah<br/>Proyeksi</b> | <b>Estimasi Tahun 2015</b> |
|------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| <b>Hasil Penjualan</b> | 1                           | Rp 764,878,882             |

**6.1 Kesimpulan**

**6.1.1 Aspek Keuangan**

Berdasarkan hasil analisis peramalan keuangan pada CV. Kalista Warna, penulis dapat menyimpulkan bahwa :

Hasil analisis data mengenai penyusunan rencana keuangan pada Perusahaan CV Kalista Warna pada tahun 2015 dapat di simpulkan bahwa nilai penjualan diramalkan akan naik menjadisebesar Rp 764,878,882 atau mengalami pertumbuhan sebesar 18,31%. Berdasarkan hasil perhitungan mengenai pertumbuhan penjualan tersebut maka besarnya laba yang diestimasikantahun 2015 yaitu sebesar Rp 312.260.324. Adapun dalam rangka untuk merealisasikan atas peningkatan penjualan tahun 2015, maka Perusahaan CV Kalista Warna membutuhkan nilai aset sebesar Rp Rp 1.358.149.916. Dengan demikian besarnya dana tambahan yang diperlukan (AFN) yaitu sebesar Rp 11.548.928.

Tabel 38 Laporan Laba Rugi 2015

|                                     |   |                |
|-------------------------------------|---|----------------|
| <b>Harga Pokok Penjualan</b>        | 2 | Rp 311,688,145 |
| <b>Laba Kotor</b>                   | 3 | Rp 453,190,737 |
| <b>Biaya Administrasi Umum</b>      | 4 | Rp 98,210,448  |
| <b>Penyusutan</b>                   | 5 | Rp 7,785,000   |
| <b>Beban Bunga Pinjaman</b>         | 6 | Rp -           |
| <b>Laba Sebelum Pajak</b>           | 7 | Rp 347.195.289 |
| <b>Pajak 10%</b>                    | 8 | Rp 34,719.529  |
| <b>Laba Bersih</b>                  | 9 | Rp 312.475.760 |
| <b>Beberapa Rasio Terpilih</b>      |   |                |
| Pertumbuhan Penjualan               |   | 18.31%         |
| Margin Laba Kotor                   |   | 59.25%         |
| Biaya Administrasi Umum / Penjualan |   | 12.84%         |
| Depresiasi/Penjualan                |   | 3.30%          |

Tabel 39  
Neraca  
Tahun 2015

| <b>Keterangan</b>                | <b>2014</b>             | Langkah<br>Peramalan | <b>Estimasi 2015</b> |
|----------------------------------|-------------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Aktiva</b>                    |                         |                      |                      |
| <b>1. Aktiva Lancar:</b>         |                         |                      |                      |
| Kas                              | Rp 795,119,248          | 5                    | Rp 1.107.595.008     |
| Piutang Dagang                   | Rp 1,360,000            | 1                    | Rp 1.837.279         |
| Persediaan                       | Rp 17,980,000           | 2                    | Rp 24.486.731        |
| <b>Total Aktiva Lancar</b>       | Rp 814,459,248          |                      | Rp 1.133.919.018     |
| <b>Aktiva Tetap</b>              | Rp 291,300,000          |                      | Rp 291,300,000       |
| <b>Akumulasi Penyusutan</b>      | Rp (55,525,000)         | 3                    | Rp (63,400,000)      |
| <b>Aktiva Tetap Bersih</b>       | Rp 235,775,000          |                      | Rp 227,900,000       |
| <b>TOTAL AKTIVA (1+2)</b>        | <b>Rp 1,050,234,248</b> |                      | Rp 1,361.819.018     |
| <b>PASSIVA</b>                   |                         |                      |                      |
| 1. Kewajiban:                    |                         |                      |                      |
| Utang Jangka Panjang             |                         |                      |                      |
| Utang bank                       | Rp 1,486,618            |                      |                      |
| Utang Lancar                     |                         |                      |                      |
| Utang Usaha                      | Rp 3,250,000            | 4                    | Rp 3.845.628         |
| Total Utang                      | Rp 4,736,618            |                      |                      |
| 2. Modal                         | Rp 1,045,497,630        |                      | Rp 1.357.937.390     |
| <b>TOTAL PASIVA (1+2)</b>        | <b>Rp 1,050,234,248</b> |                      | Rp 1,361.819.018     |
| <b>Beberapa Rasio Terpilih</b>   |                         |                      |                      |
| Tingkat perputaran piutang usaha |                         |                      | 475.04 kali          |
| Tingkat perputaran persediaan    |                         |                      | 14.65 kali           |

|                                |            |
|--------------------------------|------------|
| Tingkat perputaran utang usaha | 81.05 kali |
|--------------------------------|------------|

### 6.1.2 Aspek Pemasaran, Produksi dan Personalia

#### a. Produksi

- Dalam memproduksi, CV. Kalista Warna sering mengalami keterlambatan dalam pengiriman bahan baku. Karena kurangnya supplier untuk mengirim bahan baku ke perusahaan.
- Dalam memproduksi, CV Kalista Warna mempunyai cara produksi yang masih tradisional dan tergantung faktor cuaca dalam memproduksi salah satu produknya sehingga memakan waktu yang lama, sehingga produktivitasnya masih lambat.

#### b. Pemasaran

- Kurangnya SDM dalam bidang pemasaran, sehingga kurang intensifnya dalam mencari konsumen baru dan dalam melakukan pemasaran pemilik perusahaan ikut turut serta mencari konsumen untuk membeli produknya.
- Distribusi produk ke pelanggan seringkali mengalami kendala yaitu kecepatan dan ketepatan waktu pengiriman karena kurangnya kendaraan dan karyawan pemasaran untuk melakukan distribusi.

#### c. Personalia

- Selama ini perusahaan menggunakan rekomendasi dari pekerja yang terlebih dahulu berkerja dan karyawan yang bekerja mayoritas adalah warga sekitar lokasi perusahaan.
- Kurangnya disiplin kerja karyawan karena kurangnya pengawasan yang dilakukan oleh pemilik dalam penerapan fungsi manajemen dan organisasi.

## **6.2 Saran**

### **6.2.1 Aspek Keuangan**

Perusahaan harus tetap meningkatkan penjualannya dan berusaha untuk meminimalkan biaya produksinya agar perusahaan dapat berkembang sesuai dengan tujuannya, penyusunan perencanaan keuangan yang dibuat dengan baik maka akan berguna bagi pihak manajemen perusahaan dalam rangka pengembangan usaha yang dilakukan

### **6.2.2 Aspek Produksi, Pemasaran dan Personalia**

#### **a. Produksi**

- Perusahaan harus memberi somasi kepada supplier yang sering mengirimkan bahan baku terlambat. Jika hal ini terulang, perusahaan harus bertindak tegas berupa pemutusan kontrak atau kerjasama. Karena jika tidak dilakukan somasi akan merugikan perusahaan.
- Pemilik sebaiknya membeli mesin untuk kegiatan produksi agar berjalan lancar.

#### **b. Pemasaran**

- Sebaiknya perusahaan menambah jumlah pekerja dibidang pemasaran agar terciptanya inovasi dan terobosan baru dalam strategi pemasaran perusahaan.

#### **c. Personalia**

- Sebaiknya perusahaan harus lebih tepat dalam merekrut karyawan. Sesuaikan dengan kebutuhan dan standar rekrutment perusahaan yang lain. Jika dilingkungan kerja mayoritas masih dalam ikatan saudara dari pemilik, suatu saat akan menimbulkan konflik diantara karyawan.
- Sebaiknya pemilik harus lebih meningkatkan dalam hal pengarahan kepada karyawan tentang pentingnya rasa tanggung jawab akan tugas dan pekerjaan yang dijalani.

## DAFTAR PUSTAKA

Sjahrial, Dermawan, Pengantar Manajemen Keuangan, Mitra Wacana Media, 2012

Ambarwati, Sri Dewi Ari, Manajemen keuangan lanjut, Graha Ilmu, 2010

Munawir, 2002. Analisa Laporan Keuangan, Liberty, Yogyakarta

Kotler, Philip. Manajemen pemasaran, Jilid 2, Erlangga : Jakarta, 2013